

مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

العدد (٢٤) - مايو ٢٠١٤ - رجب ١٤٣٥ هـ

مجلة شهرية (إلكترونية) تصدر عن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية بالتعاون مع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية

هدية العدد

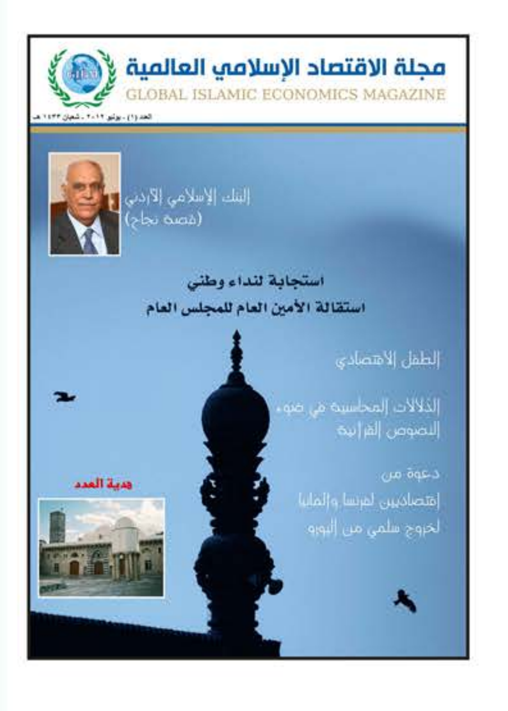
الغُلُول وَالإغْلاَل في المالية العامة

رسالة توضح الفساد المالي وفق الاصطلاح الإسلامي وآثاره على الأشخاص والأمة

عامر محمد نزار جلعوط

- بوادر تأسيس المنظمة الإسلامية للتجارة الآمال والطموحات
- صندوق سكن التكافلي
- Takaful Models
- Dispute Resolutions in Islamic Contract: What are the Options?

GIEM











مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

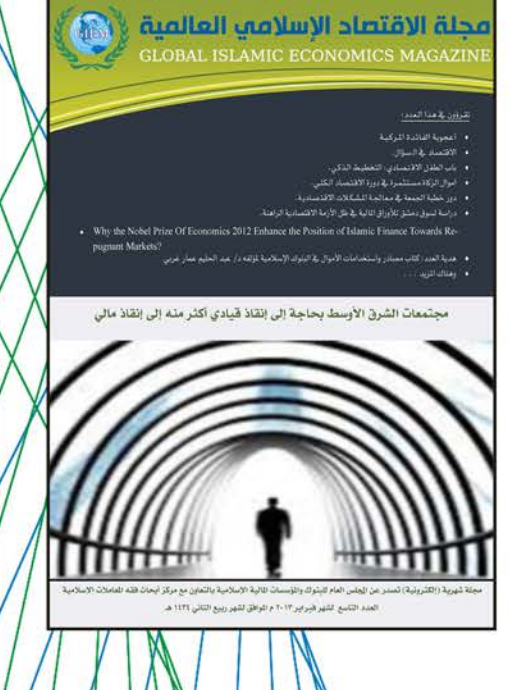
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

هدية العدد

- السياسات المالية في عصر أبي بكر الصديق (١١-١٣هـ)
- فن إدارة الوقت وسيلتك لإدارة يومك، وقيادة حياتك نحو النجاح
- مصطلحات اقتصادية من الفقه الإسلامي
- الإبداع المصرفي في ظل الاقتصاد المعرفي

GIEM









مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

الأمين العام في إستضافة قناة الجزيرة القطرية

بلا حدود

الضروريات ودورها في دعم الاقتصاد الإسلامي

المتطلبات والشروط الأساسية المسبقة لبناء نموذج أعمال ناجح للتمويل الأصغر الإسلامي

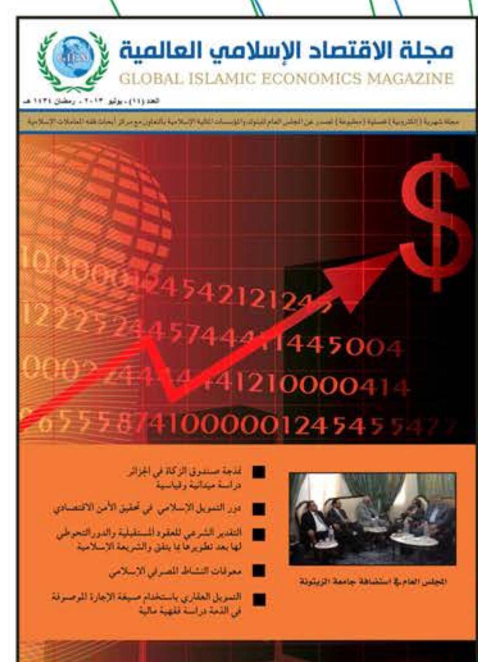
جوانب الضعف في البنوك الإسلامية و كيفية تحصينها في مواجهة الأزمات

البنوك الإسلامية في أوروبا، الواقع والآفاق

هدية العدد


GIEM
مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
المفاهيم الاقتصادية عند شيخ الإسلام ابن تيمية
معدل التشارك وعلاقته بالاستقرار النقدي حالة السودان خلال الفترة: ٢٠٠٨ - ٢٠١٢
التمويل العقاري باستخدام صيغة الإجارة الموصوفة في الذمة
جوانب الضعف في البنوك الإسلامية و كيفية تحصينها في مواجهة الأزمات
برنامج التدقيق الشرعي على شركات التأمين الإسلامي
هدية العدد
مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
خياراتنا الصعبة بين ترجمة العلوم الاقتصادية وترجمة العقول الاقتصادية
أهمية رأس المال الفكري للمصرفية الإسلامية
مدى أهمية هامش الجدية في بيع المرابحة للآمر بالشراء
هدية العدد


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
هدية العدد
مستقبل الخدمات المالية الإسلامية في اقتصاد عالمي
معرفة الرجال من أهم مقومات النجاح القيادي...
القواعد السبعة لإدارة الأشخاص المبدعين صعبي المراس
جوانب الضعف في البنوك الإسلامية و كيفية تحصينها في مواجهة الأزمات


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
لجنة صندوق الزكاة في الجزائر دراسة ميدانية وقياسية
دور التمويل الإسلامي في تحقيق الأمن الاقتصادي
التقدير الشرعي للعقود المستقبلية والدور التحوطي لها بعد تطويرها بما يتفق والشريعة الإسلامية
معوقات النشاط المصرفي الإسلامي
التمويل العقاري باستخدام صيغة الإجارة الموصوفة في الذمة دراسة فقهية مالية
المجلس العام في استضافة جامعة الزيتونة


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
هدية العدد
القيادة والمعاملات الجوهرية المؤثرة
برنامج التدقيق الشرعي على شركات التأمين الإسلامي
الخوارزمي الحنفي رائد الثقافة في عصره فقيه حنفي مبرز ورياضي مخضرم واقتصادي قدير
معايير اختيار العاملين لدى البنوك الإسلامية


مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية
GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE
هدية العدد
إيجاد سوق أوراق مالية إسلامية كمنهج لمعالجة الأزمات المالية
فعالية الصكوك الإسلامية في معالجة الأزمة المالية العالمية
أهمية تطبيق الحوكمة في المصارف الاسلامية
العلماء العالمون وأثرهم في الأمة
التأمين التجاري والتأمين الإسلامي دراسة مقارنة ما بين الجزائر و المملكة العربية السعودية





GIEM

مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

مشكلات التسويق في المصارف الإسلامية بمحافظة حضرموت اليمنية

الجودة "كوسيلة وهدف" لتطوير أساليب عمل الإدارة العليا

تصكيك مشاريع الوقف المنتج: آلية لترقية الدور التنموي ودعم كفاءة صناديق الوقف حالة صناديق الوقف الريفية

واقع البنوك الإسلامية في موريتانيا

هدية العدد





مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS MAGAZINE

هدية العدد

تمكين الخدمات المصرفية الإسلامية لمقابلة احتياجات عملاء المستقبل: مدخل لتعزيز البعد الأخلاقي

صندوق سكن التكافلي

Takaful Models

Dispute Resolutions in Islamic Contract: What are the Options?

كلمة للمجلس



Abdelilah Belatik
The Secretary General
(CIBAFI)

Welcome to the 24th issue of the Global Islamic Economics Magazine. This issue provides valuable insights from industry experts across a host of topics as well as updating readers on current CIBAFI activities.

On the activity front, CIBAFI has been focusing on stakeholder feedback. As the international representative for Islamic banks and financial institutions, CIBAFI works to ensure that Islamic Financial Institutions are well placed to navigate the multitude of challenges they face. To fulfill this mission, we maintain an ongoing dialogue with Islamic financial institutions so that we may understand their changing needs and better support their future success.

Aligned with this undertaking, we are currently assessing CIBAFI products and services by conducting a Satisfaction and Expectations Survey (SES). The survey, which has recently been disseminated to Islamic financial institutions across the globe, will gather valuable information that will shape our strategy and enhance the way we support the industry. The survey endeavors to gauge the level of industry awareness on how CIBAFI supports the development of the Islamic Financial Services Industry as a whole, as well as how we support the business development of our member organisations. The survey also aims to assess the awareness of, and satisfaction with, CIBAFI activities including the events and conferences it conducts, the various publications and studies it publishes, as well as the myriad of training certificate programs we offer. The SES also functions to garner the level of satisfaction towards existing member benefits such as event participation and involvement in industry decision-making.

As the 'voice of the industry', effective stakeholder feedback is vital, and this extends to how CIBAFI responds to regulations and policies. Recently, CIBAFI requested member feedback on CIBAFI's comments in relation to the open consultation "Basel 3 Consultation - Rulebook Module CA for Islamic Banks (Volume 2)", that is proposed to come into effect in January 2015. In our comments we noted that the draft draws heavily on the standards issued in December 2013 by the Islamic Financial Services Board titled "Revised Capital Adequacy Standard for institutions offering Islamic financial services' (IFSB-15), and therefore, believe that the revised Module serves to provide a level-playing field for Islamic banks. CIBAFI finds the Regulation very comprehensive, containing well-conceived strong enhancements, and commend the Central Bank of Bahrain (CBB) on their efforts in this respect.

While we broadly concur with the changes, CIBAFI did submit a number of comments for CBB consideration pertaining to areas of the regulation that may require clarification, while we also suggested some additions to the document to ensure that Islamic banks fully understand the revised document while at the same time safeguarding the expectations of the CBB.

I would like to take this opportunity to personally express my appreciation to all of the Islamic financial institutions that have added their voice to our ongoing dialogue, and I warmly welcome all of you to join the conversation as we strive towards realizing our collective vision of a robust and expansive Islamic Financial Services Industry.

في هذا العدد :

مقالات في الاقتصاد الإسلامي

مقالات في الوقف الإسلامي

مقالات في المحاسبة الإسلامية

مقالات في التأمين الإسلامي

مقالات في الهندسة الإسلامية

مقالات في المصارف الإسلامية

كتاب قرأته

أدباء اقتصاديون

الموقع الإلكتروني
www.giem.info



مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية

مجلة شهرية (إلكترونية) تصدر عن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية بالتعاون مع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية

بوادر تأسيس المنظمة الإسلامية للتجارة
الآمال والطموحات



د. سامر مظهر قنطقجي
رئيس التحرير

تميز الإسلام بسبقه الحضاري لتنظيم الأعمال لأجل تحقيق مصالح العباد والبلاد وفق توجيهات شرعه الحنيف، لذلك كان من الضروري تربية أفراده تربية صحيحة، لضمان سلوكهم وتصرفاتهم دون أذية البيئة المحيطة التي يعيشون بها، وبما يحقق العدل بين جميع أطراف السوق، وهذا يعني توافر رجال صادقين في تأدية واجباتهم بقوة وأمانة.

ولعل تأسيس وإنشاء منظمة ترعى البيئة التجارية بين المسلمين أنفسهم وبينهم وبين غيرهم بما يحقق الغاية التي تنشدها عقيدتهم أمر مفيد إذا عملت هذه المنظمة على التناغم مع غيرها من المنظمات العالمية كمنظمة التجارة العالمية لإقامة أعمال مشتركة ترعى وتجمع مصالح الدول والجماعات والأفراد الذين يعملون بالتجارة وخدماتها. ويُسند إليها مهمة المحتسب لضمان انسياب التجارة بأكبر قدر من السلاسة واليسر والحرية بين الدول الإسلامية وبينها وبين غيرها من الدول العالمية ضمن معايير المعاملات الإسلامية التي تحقق الشفافية والإفصاح والتي ستسهم في إرساء المسؤولية الاجتماعية.

ولعل الرسالة الأنسب لتلك المنظمة تحقيق حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم: تسعة أعشار الرزق في التجارة، وهذا يذكرني بدورة حضرتها في روما عام ٢٠٠٣ حول تنشيط خدمات التجارة الخارجية خلصت إلى أن تشكل الزراعة ٧٪ من الناتج القومي والصناعة ٧٪ أيضا، وبذلك يذهب ٨٦٪ من هيكل الاقتصاد إلى التجارة وخدماتها، فقلت لهم حينها لقد قاربتم النسب الهيكلية التي حددها رسول الله صلى الله عليه وسلم من أكثر من ١٤٠٠ عام بحيث تمثل التجارة ٩٠٪ والباقي يحقق باقي القطاعات الهيكلية.

أما الرؤية الأنسب لتلك المنظمة فتحقيق حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم: دعوا الناس يرزق الله بعضهم بعضا، فهذه رؤية سبقت جميع الرؤى التي وصلت إليها النظم الحالية والتي تتجه نحو تحرير الأسواق ضمن ضوابط معينة أو بدون ضوابط طبقا لمصلحتها، لذلك يجب أن تسعى منظمة التجارة الإسلامية إلى تحقيق حرية الأسواق ضمن ضوابط المعاملات الإسلامية.

لكن ما هي الحاجات الداعية لإنشاء وتأسيس المنظمة الإسلامية للتجارة؟

يبدو أن فكرة إنشاء المنظمة جاءت بعد أن:

- شهد العالم أزمات مالية متكررة وانحدار جميع مؤشرات أداء أسواقه.
- بروز الاقتصاد الإسلامي كنموذج اقتصادي رائد مما يفتح أفقاً جديدة يستفيد منها المجتمع العالمي خاصة بعد أن دخل العالم المتقدم مرحلة مستدامة من الركود الاقتصادي، فالأسواق يتوجب عليها تلبية الأنماط الجديدة في سوق الاستهلاك والأعمال. وقد أثبت الاقتصاد الإسلامي نجاعته وقدرته على التنمية والتطوير وثبات قواعده أمام الهزات العالمية.

ويدعم ذلك:

أولاً: قوى السوق:

١. ضخامة السوق الإسلامية.
٢. ازدياد دور القيم الأخلاقية الإسلامية في تشكيل نمط الحياة والممارسات التجارية بشكل ملموس، مقابل زيادة التركيز العالمي على أخلاقيات الأعمال والمسؤولية الاجتماعية التي يوفرها الاقتصاد الإسلامي.
٣. زيادة التجارة بين دول منظمة التعاون الإسلامي، حيث وضعت هذه المنظمة في العام ٢٠٠٥ هدفا بزيادة التجارة البينية بينها لتصل إلى ما نسبته ٢٠٪ من إجمالي تجارتها الخارجية في العام ٢٠١٥.
٤. مشاركة مؤسسات وشركات عالمية متعدّدة الجنسيات في الاقتصاد الإسلامي.

ثانياً: انتشار مفهوم المنتجات الحلال

١. الأغذية الحلال: وصل حجمها حول العالم إلى أكثر من مليار دولار. ويواجه هذا القطاع تحدّيات عديدة تتضمن: حجم القطاع، وعدم كفاءته، وعدم وجود هيئة تنظّمه، وضرورة وضع معايير دولية موحدة، إضافة لتحديات توفّر المواد الخام، وسلاسل الإمداد، ونقص رأس المال البشري، وانخفاض ثقة المستهلكين، وكذلك تحديات الوعي العالمي كعدم وجود منتج غذائي عالمي يحظى بالاهتمام الكافي. مما يتطلب وجود هيئة عالمية ترعى تلك التحديات وتذللها.
٢. الضيافة الحلال: وصل حجمها إلى ١٢٦ مليار دولار وشملت السياحة والسفر الحلال، والحج والعمرة، والرعاية الصحية والاجتماعات والمعارض والمؤتمرات والفعاليات.
٣. الملابس والأزياء الإسلامية: وصل حجمها إلى ٢٢٤ مليار دولار.
٤. الإعلام والترفيه الإسلامي.

أما عن الأهداف الواجب رسمها للمنظمة:

يجب أن تسعى منظمة التجارة الإسلامية إلى:

- تنمية التجارة البينية بين دول العالم الإسلامي وبينها وبين دول العالم، سعيا لإقامة عالم اقتصادي يسوده الرخاء والسلام وهذا ينسجم وهدف منظمة التجارة العالمية لكن مع مراعاة الثقافة الإسلامية.
- اطمئنان المسلمين دولا وشركات وأفراد إلى أن السلع والخدمات التي يتم تبادلها تحقق معايير شريعتهم الإسلامية فالمستهلك يرغب بالوصول إلى حد إشباع حاجاته والمنتج يرغب بتسويق منتجاته وخدماته ضمن ضوابط شرعية.
- ضمان كل من المنتجين والمصدرين أن الأسواق الخارجية ستظل مفتوحة دائما لهم.
- حل الخلافات التجارية عن طريق آلية فض المنازعات الخاصة منظمة الإسلامية للتجارة عبر المركز الإسلامي الدولي للمصالحة والتحكيم بدبي.
- التركيز على تفسير الاتفاقيات والتعهدات وكيفية ضمان التزام السياسات التجارية للدول بهما.
- خفض الحواجز التجارية بين الأفراد والدول على التوازي مع ما تفعله منظمة التجارة العالمية.
- توفير الحماية المناسبة للسوق الإسلامي ليلائم مختلف مستويات المعيشة والتنمية.
- إيجاد وضع تنافسي دولي للتجارة يعتمد على الكفاءة الاقتصادية في تخصص الموارد.
- تحقيق التوظيف الكامل لموارد العالم.

- عمل الدورات وورش العمل واللقائات المتبادلة لرجال الاعمال.
- محاربة الغش التجاري بكل أشكاله.

ويجب أن تنصرف أنشطة المنظمة ومهامها إلى تحقيق هدف أساسي هو المساعدة في سريان وتدفق التجارة بسلاسة وبصورة متوقعة وبحرية، وتقوم المنظمة بذلك عن طريق:

إدارة الاتفاقيات الخاصة بالتجارة.

- إدارة الاتفاقيات الخاصة بالتجارة.
- الحضور كمنتدى داعم للمفاوضات المتعلقة بالتجارة.
- فض النزاعات بين الدول الإسلامية المتعلقة بالتجارة.
- مساعدة الدول الإسلامية النامية تقنيا وببرامج تدريب داعمة.
- التعاون مع المنظمات الدولية الأخرى:
    - العمل على الاندماج مع مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية.
    - دعم وتشجيع التعاون مع الصيرفة والبنوك الاسلامية ومنظماتها الدولية.
    - دعم المعارض الدولية لتشجيع تجارة المنتجات والخدمات الحلال.
    - التعاون والتنسيق مع مركز الجودة الإسلامية بالكويت.
    - التعاون والتنسيق مع هيئة المعايير الشرعية في هيئة معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (الأيوفي) بالبحرين.
- العمل على إيجاد منظمة للتجارة الإسلامية الالكترونية، تكون بمثابة بوابة إلكترونية لجميع الدول الإسلامية فيها:
    - روابط وزارات التجارة بالدول الاسلامية.
    - المساعدة على تسجيل براءات الاختراع والعلامات التجارية الإسلامية ودعمها.
    - توفير جميع المعلومات التجارية والجمركية والإجراءات الخاصة بالدول الإسلامية.
    - إيجاد خدمة تصنيف للشركات الإسلامية ولمنتجاتها لعرض (١) قائمة بالسلع والخدمات الحلال. و(٢) قائمة بالمؤسسات والشركات الحلال بمختلف أنواعها. و(٣) قائمة بالموارد البشرية المتخصصة.
- وضع خريطة جغرافية اقتصادية للفرص الاستثمارية المتاحة في العالم الإسلامي.
- وضع دراسات جدوى مبدئية لتلك الفرص تبين حجم رأس المال المستثمر اللازم والعائد على الاستثمار وفترة الاسترداد.
- تقديم جوائز سنوية لأفضل: مشروع حلال.. منج حلال.. خدمة حلال.. تكون موجهة للمشاريع الصغير وللمشاريع المتوسطة الحجم وكذلك الكبيرة بحيث يكون لكل منها جائزته.
- تنمية العلاقات مع غرف التجارة والصناعة والزراعة في دول العالم الإسلامية برعاية غرفة التجارة الإسلامية.
- تجسير العلاقات مع منظمة التجارة العالمية WTO.
- إيجاد تعاون قوي مع عاصمة الاقتصاد الإسلامي.
- التكامل مع المركز الإسلامي الدولي للمصالحة والتحكيم بدبي.

وأخيرا لابد من الإشارة إلى أننا نريد منظمات وهيئات فاعلة، تحقق الغايات التي وضعت لأجلها، تكون عربة قاطرة لمن خلفها من المؤسسات والشركات، وبيئة حاضنة لغيرها بشكل فعلي بعيدا عن التنظير غير المجدي. فقد انتشر الإسلام بحسن أخلاق تجاره، ثم أيقظت المؤسسات المالية الإسلامية مؤخراً العالم ببيان أهمية هذه الشريعة ودور ضوابطها، ولابد من إكمال المسير، فرب سَامع أوعى من مُبلغ. وعليه ندعو الله تعالى أن يوفق من يسعى وسيسعى لإنشاء المنظمة الإسلامية للتجارة فهذه لبنة تستوجب من الحكومات والأفراد والشركات دعمها.


حماة (حماها الله) ٩-٥-٢٠١٤

نسخة جديدة بمحركي بحث متميزين للاقتصاد الإسلامي
بمناسبة السنوية العاشرة لإطلاق
موقع مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية
Kantakji.com

الرسالة:

نحو اقتصاد إسلامي عالمي بنّاء

الهدف:

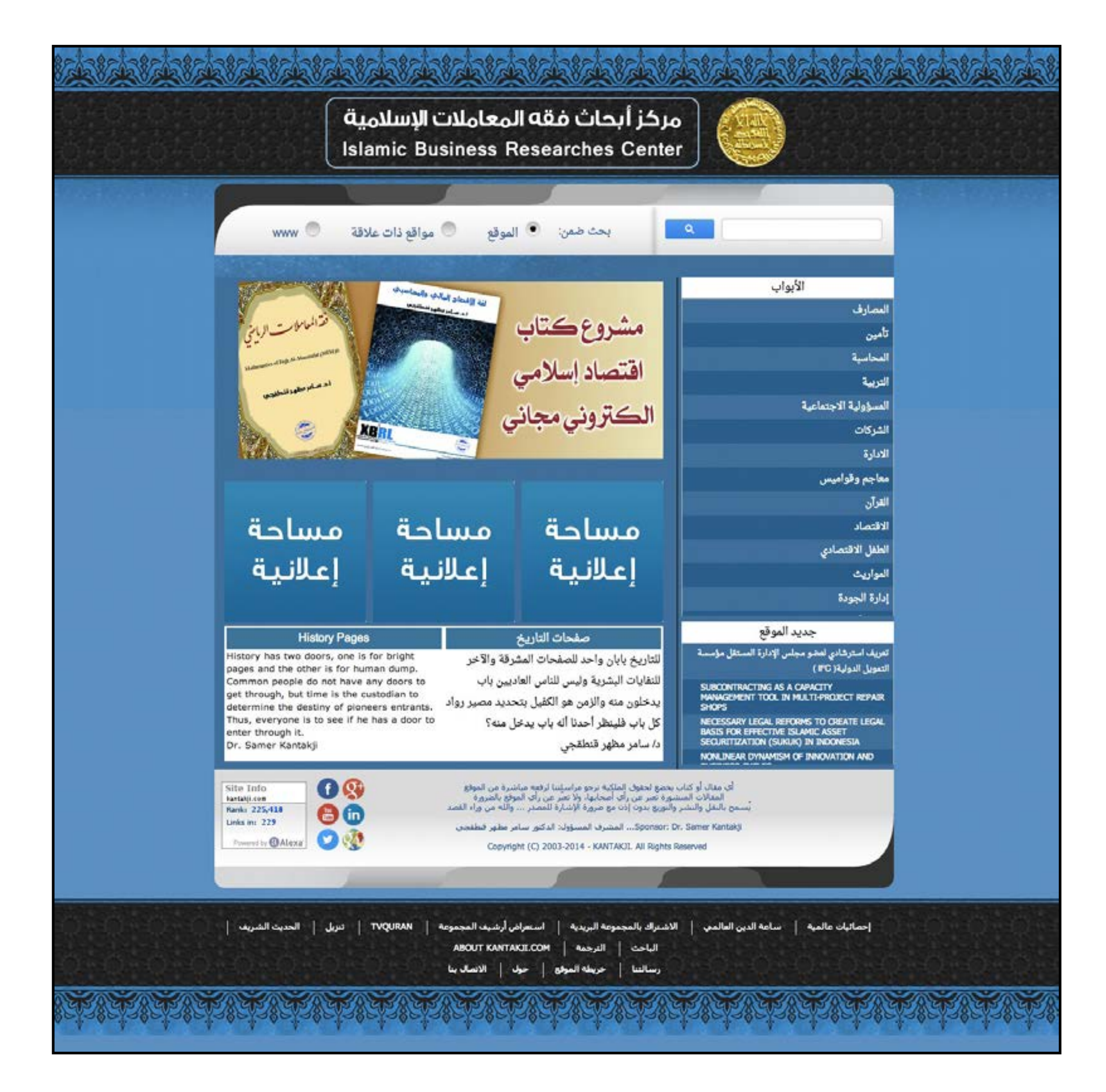
إيجاد منصة واحدة يستخدمها الباحث في الاقتصاد الإسلامي وعلومه وصولا للمعلومة التي يحتاجها أينما كانت ويتيحها له مجاناً في سبيل الله تعالى، بهدف توحيد الجهود العالمية لتسخير موارد البحث العلمي الخاصة بعلوم الاقتصاد الإسلامي.

التقنيات الجديدة:

يتألف محرك بحث الاقتصاد الإسلامي من محركين منفصلين:

١. محرك بحث صمم ليعمل ضمن قاعدة بيانات مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية www.kantakji.com الذي انطلق عام ٢٠٠٣. وتتميز قاعدة البيانات بضخامتها وتسارع معدل ازديادها بتحديثها باستمرار.

٢. محرك بحث يستخدم تقنية مخصصة أتاحتها شركة Google كمحرك بحث مخصص، تساعد هذه التقنية في البحث ضمن مواقع عالمية مختارة في مجال محدد، وفي حالتنا هي الاقتصاد الإسلامي وعلومه.



المجلس العام يطلق برنامج الماجستير المهني التنفيذي في المالية الإسلامية في أكتوبر المقبل

يطلق المركز الدولي للتدريب المالي الإسلامي الدفعة الخامسة من برنامج الماجستير المهني التنفيذي في المالية الإسلامية في دورته المكثفة و الذي سيعقد في مملكة البحرين في الفترة ما بين 11 أكتوبر و لغاية 24 نوفمبر 2014.

و يهدف برنامج الماجستير المهني التنفيذي في المالية الإسلامية إلى إعداد كوادر مؤهلة و مدربة و توفير خبرات مزدوجة تجمع بين المعرفة الفنية المصرفية و المعرفة بالأحكام الشرعية في المعاملات و يتكون البرنامج من مواد مهنية متخصصة تنقسم إلى مواد أساسية و مواد اختيارية يتم تحديدها مسبقاً من قبل المركز .



للتسجيل والاستفسار :
المركز الدولي للتدريب المالي الإسلامي

هاتف : 0097317357300
0097317357306

إيميل :
training@cibafi.org
zahera.alqassab@cibafi.org



بختي زوليخة
ماجستير مالية دولية
و باحثة في دكتوراه الطور الثالث



هبور أمال
ماجستير مالية دولية

مساهمة الزكاة في تعزيز الاستثمار في رأس المال البشري

الحلقة (٢)



دور الزكاة في معالجة الأسباب الذاتية للفقر:

نظراً لتنوّع الفئات العمريّة في كلّ مجتمع فإنّنا نلمح أنّ فئة كبار السن، وفئة الصغار هم أكثر الذين لا يجدون عائلاً، ويضاف إليهم فئة المعاقين لي ليشتركوا جميعهم في العجز عن الحصول على دخل يضمن لهم المستوى اللائق من المعيشة ومن ثم فإنهم يندرجون ضمن مصرف الفقراء، وبالتالي يجب على بيت مال الزكاة إعطاءهم ما يكفيهم، إلا أن طبيعة الإنفاق عليهم من أموال الزكاة قد تختلف من فئة إلى أخرى، ومن ثم فإن الأثر على ذلك الإنفاق بالتأكيد يختلف، فمثلاً الإنفاق في حال كبار السن يجب أن يتركز على تلبية حاجاتهم الاستهلاكية كالمأكل والمشرب والمسكن والتأمين الصحي والخادم وغير ذلك من المتطلبات التي تعتبر ضرورية لتأمين مستوى لائق لهم من العيش، ومن ثم فإن الأثر الناجم عن الإنفاق على هذه الشريحة هو زيادة حجم الطلب الاستهلاكي في المجتمع، إلا أنه ولصغر حجم هذه الشريحة يصعب القول أن هذا الأثر قد يكون كبيراً بالدرجة التي يمكن أن تؤثر سلباً على الأثر العام للزكاة وهو تعبئة الطاقات البشرية في المجتمع.

أما فئة صغار السن فمما لاشك فيه أن الإنفاق عليهم يجب أن يكون له بعدٌ أكبر من مجرد إشباع حاجاتهم الاستهلاكية، إذ يجب أن يؤخذ في الاعتبار ضمان حماية هؤلاء الصغار من الانحراف وضمان النشأة الصالحة لهم، وبالتالي فإن الإنفاق على هذه الفئة يجب أن يتوزع على تلبية حاجاتهم المادية الاستهلاكية، وتلبية حاجاتهم المعنوية كالتعليم والتأهيل والتدريب وتطوير قدراتهم والدعم المادي لهم في إنشاء مشروع يضمن لهم العيش الكريم إن صاروا من أصحاب الحرف، وهو ما يدفعنا إلى القول أن أثر الزكاة على المدى الطويل في هذه الحالة هو توجيه تلك الطاقات وتعبئتها للمستقبل.

أما فئة المعاقين فإن طبيعة الإنفاق عليهم من أموال الزكاة يجب أن تعتمد على حالتهم فإن كانت ميؤوساً منها ويستحيل قدرتهم على العمل فإن موارد الزكاة يجب أن تضمن لهم كافة متطلباتهم الاستهلاكية من مأكل ومشرب ومسكن وعلاج، أما إن كانت إعاقتهم مؤقته أو أنهم قد يصبحون قادرين على العمل فإن واجب بيت مال الزكاة أن يضمن لهم تلبية حاجاتهم الاستهلاكية والعمل على إعادة تأهيلهم وتدريبهم وتعليمهم واكتشاف مواهبهم وتنميتها حتى يصبحوا قادرين على الانخراط في فئة المنتجين في المجتمع ومن ثم يحققوا لأنفسهم المستوى اللائق الكريم من العيش . ونظراً لقلة هذه الفئة فإنه يمكننا القول أن الأثر الذي قد ينشأ عن الإنفاق على هذه الفئة من موارد الزكاة يكاد يكون ضئيلاً ومتفاوتاً بحيث يكون من الصعب تحديده.

دور الزكاة في معالجة الأسباب غير الذاتية للفقر:

وهي الأسباب التي لا تكون ناجمة عن عجز عضوي عند الإنسان كما في حالة الأسباب الذاتية وإنما عن ظروف خارجة عن إرادته، ويمكننا القول أن هذه الأسباب ناشئة أصلاً عن مشاكل اقتصادية وهو ما يعني أن دور الزكاة في معالجة هذه الأسباب دور اقتصادي بالأساس وهو ما يعني أن أثرها في معالجة هذه الأسباب سيكون اقتصادياً ويتمثل في إزالة العوائق التي تمنع الفقير من العودة لمزاولة النشاط الذي كان يشكل له مصدر دخل بما يضمن له معاودة نشاطه وكسب ما يؤمن له الحياة الكريمة، ففي حالة الإفلاس

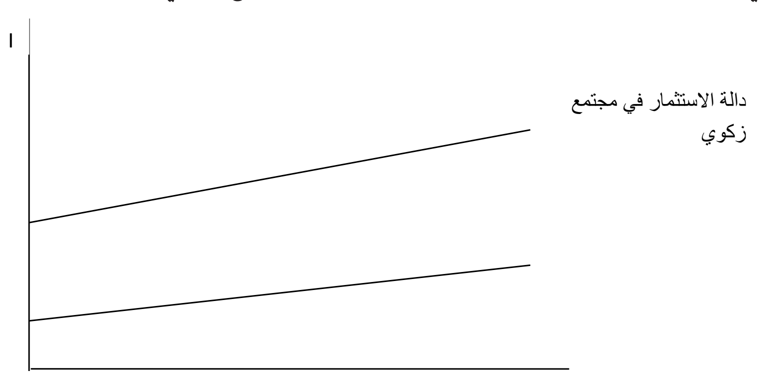
مثلاً من المتوقع أن يواجه الإنسان ظروفاً طارئة تجعله يفقد ما يملك من ثروة وبالتالي يصبح غير قادر على العمل، ومن ثم يصبح فقيراً تجب عليه الزكاة، ودور الزكاة في هذه الحالة يتمثل في إعطائه من حصيلة الزكاة ما يمكنه من خلال مؤسسته من العودة لمزاولة النشاط الذي يشكل له مصدر دخله، والأثر الناجم عن هذا الدور هو إعادة تأهيل تلك الطاقات لتعاود إنتاجها وعطاءها بما يكفل تحقيق النفع لها وللمجتمع الذي تعيش فيه.

- **الأثر الاقتصادي الثاني: زيادة حجم الاستثمارات في المجتمع:**

أسلفنا فيما سبق أن الأثر المباشر للزكاة فيما يتعلق بحل مشكلة الفقر هو تعبئة الطاقات المعطلة في المجتمع، ومما لا شك فيه أن تعبئة تلك الطاقات تعني توجيهها نحو الإنتاج، وقد اتفق الكثير من الباحثين في اقتصاديات الزكاة على مجموعة من الصور الاستثمارية التي يمكن لبيت مال الزكاة تمويل الفقراء من خلالها، وأهم هذه الصور هي:

١. تمويل الفقير برأس مال نقدي يعمل فيه ولا يستهلكه كثمن آلة حرفته.
٢. شراء أصول ثابته وتوزيعها على الفقراء.
٣. تدريب الفقراء على المهارات المختلفة.
٤. استثمار أموال الزكاة في مشاريع استثمارية ثم تمليكها للفقراء.
٥. تقديم الخدمات التي تدخل في برامج تنمية الموارد البشرية.
٦. شراء أسهم استثمارية وتوزيعها على الفقراء.

ويلاحظ من خلال هذه الصور الاستثمارية أن الزكاة بالتأكيد ستؤدي إلى زيادة حجم الاستثمارات في المجتمع من خلال استخدام هذه الصور الاستثمارية في دعم شريحة الفقراء، وهو ما يعني أن دالة الاستثمار في مجتمع يطبق الزكاة ستكون أعلى من دالة الاستثمار في مجتمع لا يطبق الزكاة من خلال الآثار المباشرة وغير المباشرة للزكاة على الاستثمار والتي يخصنا منها هنا ما يتعلق بأثر الزكاة فيما يتعلق بدورها في حل مشكلة الفقر. والشكل التالي يبين لنا أثر الإنفاق الاستثماري على الفقراء من موارد الزكاة على دالة الاستثمار في المجتمع الزكوي.



الشكل (٣): دالة الاستثمار في مجتمع زكوي

المصدر: محمد إبراهيم السحيباني، أثر الزكاة على تشغيل الموارد الاقتصادية، ط١، ١٤١١هـ-١٩٩٠م، ص١٧٥

أثر الزكاة في معالجة البطالة:

حدد الله سبحانه وتعالى مصارف الزكاة في قوله تعالى ﴿إنما الصدقات للفقراء والمساكين والعاملين عليها والمؤلفة قلوبهم وفي الرقاب والغارمين وفي سبيل الله وابن السبيل فريضة من الله والله عليم حكيم﴾ . والمتأمل في المصارف الثمانية للزكاة يدرك أنها لا تقتصر على العلاقة بين العبد وربه بل تتعدى ذلك لتشمل النواحي الاجتماعية والاقتصادية للمجتمع الإسلامي، وتعمل على زيادة الأيدي العاملة بشكل مباشر وغير مباشر ومن ثم تسريع النمو الاقتصادي كما أنها أداة فعالة للقضاء على الاكتناز، وبذلك ينتعش النشاط الاقتصادي بالإضافة إلى إعادة توزيع الدخول.

- **الأثر المباشر على سوق العمالة:**

إن للزكاة دوراً مباشراً في تقليص معدل البطالة عن طريق تعيين العاملين عليها الذين عينهم الله سبحانه وتعالى في كتابه الكريم حصرا، وهؤلاء يشكلون جهازا متكاملا من الخبراء وأهل الاختصاص ومساعديهم، فحتى يقوم هذا الجهاز بمهمته على أحسن ما يرام لا بد أن يكون له فروع في مختلف الولايات والبلديات بالإضافة إلى تنظيمه الإداري المحكم الذي يتشكل من إدارة إحصاء الأفراد الذين تجمع منهم الزكاة وإدارة إحصاء الأفراد الذين تدفع لهم حصيلة الزكاة.

إن الأعباء المرتبطة بحصيلة الزكاة ومصارفها تتطلب أعوانا كثيرين، منهم من يقوم بإحصاء من تجب عليهم الزكاة وتحديد مقدارها، ومنهم من يقوم بجمعها وحفظها وتسليمها إلى المصلحة المختصة قبل توزيعها، ومنهم من يقوم بتحديد مواصفات أصحاب الحقوق وإحصائهم وهم الأصناف السبعة الباقية التي ذكرها الله عز وجل في كتابه الكريم، ومنهم من يقوم بتوزيعها بأكفأ الطرق حتى تصل إلى مستحقيها في الوقت المناسب- أي أصحاب الديون- ويقصى من هؤلاء الذين وصلوا إلى هذه الحالة بسبب المعصية أو التبذير أو الكسل وما إلى ذلك، وعادة ما يكون هؤلاء من أصحاب رؤوس الأموال الذين يوظفون لحسابهم الأيدي العاملة، فإن حرموا من هذا المصدر التمويلي فسوف يعود ذلك بالضرر عليهم وعلى الأجراء وبالتالي سيكون لذلك الأثر المباشر على تدهور سوق العمالة من جهة والاستثمار من جهة أخرى، وكلاهما يعملان على تدعيم الركود الاقتصادي، فبفضل سهم الغارمين تتحول الطاقات العاطلة إلى طاقات منتجة، الأمر الذي يؤدي إلى إنعاش الاقتصاد والحد من ركوده.

- **الأثر غير المباشر على سوق العمالة:**

أما الدور غير المباشر للزكاة على سوق العمالة يتمثل في إنعاش الطلب الفعال الذي يعمل على زيادة الإنتاج ومن ثم زيادة الطلب على اليد العاملة.

إن مصارف الزكاة تدخل في أهم مكونات الطلب الكلي وهي الاستهلاك (توزيعها على الفقراء والمساكين والمؤلفة قلوبهم والعاملين عليها) والاستثمار (الغارمين وفي سبيل الله) والإنفاق الحكومي (في سبيل الله). فإذا حللنا هذا الموضوع من منظور كينزي نصل إلى النتيجة التالية: كلما زاد الطلب الكلي انتعش الاقتصاد، وترتب على ذلك زيادة الدخل وانخفاض البطالة والفقر، وبما أن الزكاة تعمل على تدعيم هذا الطلب فهي تعمل ضمنيا على محاربة البطالة والفقر" .

إن للفقراء والمساكين ميل حدي للاستهلاك أكبر من الأغنياء، فإذا أعيد توزيع الدخل عن طريق أخذ الصدقة من الأغنياء وإعادتها على الفقراء فإن الإنفاق الاستهلاكي سينتعش ويترتب على ذلك زيادة الإنتاج ومن ثم الدخل الكلي الذي يعمل على زيادة نصيب الفرد من الدخل الوطني من جهة وزيادة الطلب عل العمالة من جهة أخرى وكلاهما يعملان على التخفيف من حدة الفقر، فعلى سبيل المثال إذا كان الميل الحدي للاستهلاك بالنسبة للفقراء يساوي ٠,٩ والأغنياء ٠,٣، فإن أخذ من مال الأغنياء ١٠٠ دج وأعيد توزيعها على الفقراء فإن الإنفاق الاستهلاكي يرتفع بمقدار ٦٠ دينار (٩٠-٣٠)، فإذا افترضنا أن المضاعف يساوي ٢ فإن الدخل الكلي سيزداد ب ١٢٠ دج. هذا مثال على مبلغ رمزي وهو ١٠٠ دج فقط، فلنتصور معا أثر بلايين الدولارات إن وضعت لها الأطر السليمة لتفعيلها عن طريق الزكاة.

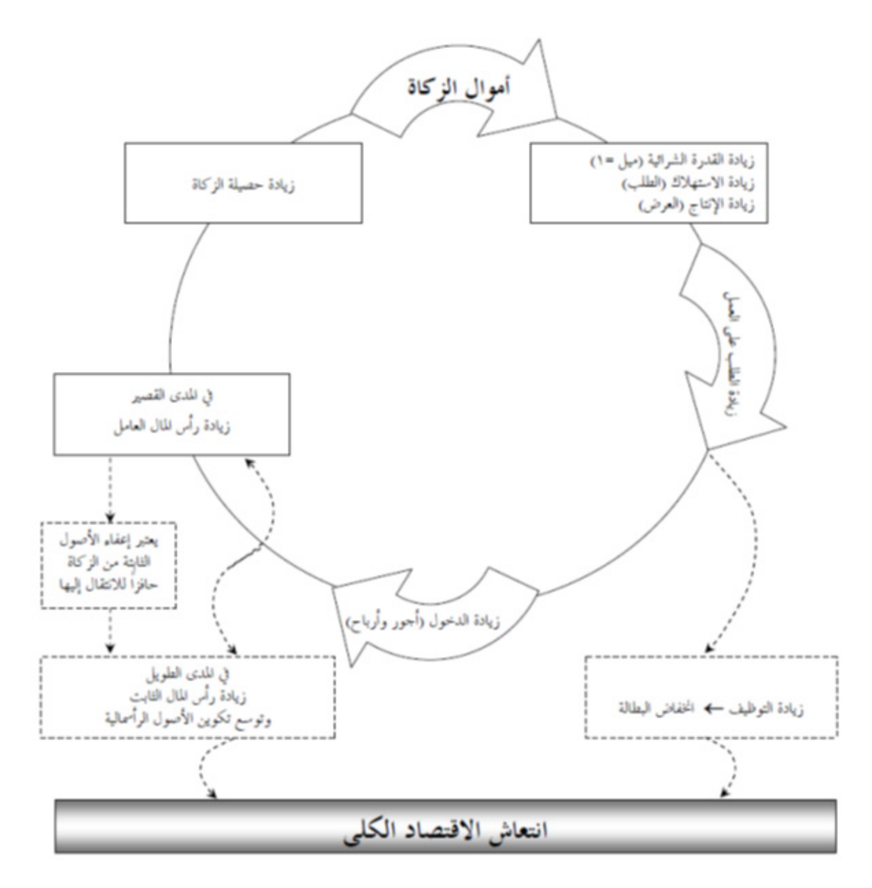
إن الزكاة تعتبر أداة فعالة لمحاربة الاكتناز وهي بذلك تقضي على ما يسمى بلغز التوفير في النظرية الاقتصادية، فلو أن فردا ما قلص استهلاكه فإن ادخاره سيرتفع بمقدار الانخفاض في الاستهلاك، ولو انخفض الاستهلاك على المستوى الكلي فإن المنطق يقول أن الادخار سيرتفع بنفس المقدار، وينتعش على إثره الاستثمار إلا أن النظرية الاقتصادية تثبت العكس، فعند انخفاض مستوى الاستهلاك فإن أثر المضاعف يؤدي إلى انخفاض الدخل الكلي وبما أن الادخار دالة موجبة في الدخل (كلما زاد الدخل زاد الادخار) فإن مستواه سينخفض ويترتب على إثره انخفاض الاستثمار الذي يؤدي بدوره إلى الركود الاقتصادي وصدق الله العظيم إذ يقول ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الأَحْبَارِ وَالرُّهْبَانِ لَيَأْكُلُونَ أَمْوَالَ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ وَيَصُدُّونَ عَن سَبِيلِ اللَّهِ وَالَّذِينَ يَكْنِزُونَ الذَّهَبَ وَالْفِضَّةَ وَلاَ يُنفِقُونَهَا فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَبَشِّرْهُم بِعَذَابٍ أَلِيمٍ يَوْمَ يُحْمَى عَلَيْهَا فِي نَارِ جَهَنَّمَ فَتُكْوَى بِهَا جِبَاهُهُمْ وَجُنوبُهُمْ وَظُهُورُهُمْ هَذَا مَا كَنَزْتُمْ لأَنفُسِكُمْ فَذُوقُواْ مَا كُنتُمْ تَكْنِزُونَ﴾ ، إن تركز الأموال في يد فئة قليلة يعادل انخفاض الاستهلاك، وهذا يعود إلى قلة عدد هذه الفئة من جهة وتدني ميلها الحدي للاستهلاك من جهة أخرى، والزكاة تعمل على توزيع الدخل على نطاق واسع فهي بذلك تعادل زيادة الاستهلاك وتحقيق الإنعاش الاقتصادي.

فلم يعرف العالم بأسره نظاما اقتصاديا مثل النظام الإسلامي في حله لمشكل تراكم الثروة المعطلة دون أن تستثمر في تحسين الأحوال المعيشية للمجتمع، والزكاة تعمل على سرعة دوران رأس المال إذ أنها تشجع صاحب المال بطريق غير مباشر على استثمار أمواله حتى يتحقق فائض يؤدي منه الزكاة ومن ثم فقد استفاد صاحب المال من استثماره بالربح، وأفاد المجتمع بأداء حق المستحقين بالزكاة، وهذا ما يؤدي إلى دوران رأس المال وتحريكه، فالزكاة دافع للأموال نحو الاستثمار ونظرا لأن الإسلام لا يتعامل بالفائدة، فإن هذه الاستثمارات ستكون في أصول إنتاجية تحتفظ بالقيمة الحقيقية لرأس المال في صورة قوة شرائية حقيقية.

سينتج عن توظيف العاملين عليها وإعانة الغارمين توزيع أجور جديدة والحفاظ على الأجور القديمة ومن ثم زيادة القدرة الشرائية وتحول هذه الدخول إلى طلب فعال يدعم الإنفاق الاستهلاكي المباشر المتمثل في إنفاق الفقراء والمساكين والإنفاق العام الذي خصه الله سبحانه وتعالى بالسهم الثامن بقوله "وفي سبيل الله.

وبازدياد أرباح المنتجين وزيادة الطلب على العمالة يحصل انتعاش في الاقتصاد الكلي بسبب الزكاة، وبما أن المنتجين هم فئة الأغنياء عادة فإنّ زيادة أرباحهم تؤدّي حتماً إلى ازدياد ثرواتهم وبالتّالي تزداد أموال الزكاة المدفوعة، ونكون أمام الحلقة الاقتصادية التالية :

توزيع أموال الزكاة ← زيادة القدرة الشرائية ← زيادة الطلب على العمل(انخفاض البطالة) ← زيادة الدخول ← تراكم ثروات الفئات المنتجة(الغنية) ← (زيادة توظيف رؤوس الأموال في القطاع الإنتاجي) ← زيادة حصيلة الزكاة بسبب توسع شرائح دافعي الزكاة أفقيا وعموديًا(يزداد رأس المال العامل الخاضع للزكاة في الفترات القصيرة بمعدل أكبر من زيادة رأس المال الثابت، ويعتبر إعفاء رأس المال الثابت من الزكاة حافزًا لتوجيه القسم الأكبر من رأس المال العامل نحو تكوين أصول استثمارية وهذا يحتاج إلى فترات ويؤدّي إلى انتعاش الاقتصاد الكلي.



الشكل(٤): دور الزكاة في انعاش الاقتصاد الكلي

المصدر: سامر مظهر قنطقجي، الزكاة ودورها في محاربة الفقر والبطالة بين المحلية والعالمية، www.kantakji.org، ص٨.

الخاتمة:

من خلال تناولنا لموضوع مهم يتعلق بالجانب التنموي في الاقتصاد الإسلامي، يمكن القول أن إدارة وتنظيم الزكاة وفق نظام الأولويات يساهم بشكل كبير في تحقيق التنمية الشاملة، فلا يمكن أن تقوم تنمية اقتصادية لأي دولة دون أن يحصل هناك تنمية اجتماعية توازيها، وبذلك نجد أن تطبيق فريضة الزكاة يعد ضمانا لتحقيق التنمية الشاملة، ولتحقيق هذه الغاية فقد اهتمت معظم الدول الإسلامية بتحديث توجيه الزكاة وهذا باتباع استراتيجيات الاستثمار، بدءا من الاهتمام العنصر البشري اعتماداً على آلية الاستثمار في الجانب البشري، وهذا بتخصيص جزء من أموال الزكاة لتنمية القدرات والإمكانيات المتاحة لأفراد المجتمع وهذا لا يتحقق إلا من خلال تحسين الظروف المعيشية بمختلف أنواعها ومحاولة جعل الفقير مزكيا في يوم من الأيام، والاستثمار في المورد البشري هو الوسيلة الوحيدة لتطوير الإنتاجية وتحقيق نمو اقتصادي يرفع من التنمية الشاملة، ومن أجل معالجة مشكلة كيف نجعل الفقير مزكيا، وتفعيل القدرات الذهنية والذاتية للمجتمع، أصبح الاهتمام الاستراتيجي للمؤسسات الزكوية هو توجيه جزء من أموال الزكاة نحو الاستثمار الزكوي، لما له من دور فعال في تفعيل مصارف الزكاة وتحسين المستوى المعيشي لها، وتدعيم الاستثمار في المشاريع الإنتاجية، بما يزيد من ترشيد وتطوير الفعالية الاقتصادية للمجتمعات الإسلامية.

الهوامش:

١. العوران، مرجع سابق، ص٩
٢. محمد إبراهيم السحيباني، أثر الزكاة على تشغيل الموارد الاقتصادية، ط١، ١٤١١هـ-١٩٩٠م،ص ١٧٥.
٣. البشير عبد الكريم، مؤسسات الزكاة في الوطن العربي: دراسة تقويمية لتجارب مؤسسات الزكاة ودورها في مكافحة ظاهرة الفقر، ورقة مقدمة للمؤتمر العلمي الدولي الأول حول: "تثمير أموال الزكاة وطرق تفعيلها في العالم الإسلامي" جامعة البليدة -الجزائر-، ص٩
٤. سورة التوبة: الآية٢٠
٥. سورة التوبة، الآية٣٤-٣٥
٦. سامر مظهر قنطقجي، الزكاة ودورها في محاربة الفقر والبطالة بين المحلية والعالمية، www.kantakji.org، ص٧

المراجع:

١. عبد الحميد، عبد الواحد بن خالد، الاستثمار في الأمة، مجلة المعرفة، الرياض، وزارة المعارف، العدد٢١، ١٤١٧/١٢ه
٢. المصري، منذر واصف، اقتصاديات التعليم والتدريب المهني، دار الكتب الوطنية، الطبعة الأولى، بنغازي، ٢٠٠٣
٣. html.http://www.hrdiscussion.com/hr٦٨٧٢ الاستثمار في رأس المال البشري
٤. مركز البحوث والدراسات بالغرفة التجارية الصناعية بالرياض، ورقة عمل الاستثمار في رأس المال البشري، ص ٤
٥. مركز البحوث والدراسات بالغرفة التجارية الصناعية بالرياض، ورقة عمل الاستثمار في رأس المال البشري، ص ٧
٦. وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، ج ٢، دمشق: دار الفكر، ط ١، ١٩٨٥، ص ٧٢٩.
٧. سورة النجم: الآية ٣٢
٨. سورة التوبة: الآية ١٠٤.
٩. السيد سابق، فقه السنة، ج ١، لبنان: دار الفكر، ط ١، ١٩٨٣، ص ٢٧٦.
١٠. ابن حجر العسقلاني، فتح الباري بشرح صحيح البخاري، ج ٣، القاهرة: دار الحديث، ط ١، ١٩٩٨، ص ٣١٩.
١١. وهبة الزحيلي، مرجع سابق، ج ٢، ص ٧٢٩.
١٢. السيد سابق، مرجع سابق، ص ٢٧٦.
١٣. عبدالله محمد سعيد ربابعة، توظيف الزكاة في تنمية الموارد البشرية -تجربة صندوق الزكاة الأردني أنموذجا-، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، مجلد٢٢، العدد١،٢٠٠٩، ص ص٩١-٩٢
١٤. أ. د صالح صالحي، تطوير الدور التمويلي و الاستثماري و الاقتصادي لمؤسسة الزكاة في الاقتصاديات الحديثة مشروع مقترح لتطوير ومأسسة صندوق الزكاة الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، سطيف،العدد١٢، سنة ٢٠١٢،ص٨
١٥. يوسف القرضاوي، دور الزكاة في علاج المشكلات الاقتصادية، ندوة اقتصاديات الزكاة، المعهد الإسلامي لبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، ط٢، ٢٠٠٢م، ص٦٠٤.
١٦. أحمد العوران، الدور الاقتصادي التنموي للزكاة من خلال معالجتها لقضية الفقر، مجلة دراسات، الجامعة الأردنية، المجلد٢٦،العدد١، ١٩٩٩م، ص٩.
١٧. العوران، مرجع سابق، ص٩
١٨. محمد إبراهيم السحيباني، أثر الزكاة على تشغيل الموارد الاقتصادية، ط١، ١٤١١هـ-١٩٩٠م، ص ١٧٥.
١٩. البشير عبد الكريم، مؤسسات الزكاة في الوطن العربي: دراسة تقويمية لتجارب مؤسسات الزكاة ودورها في مكافحة ظاهرة الفقر، ورقة مقدمة للمؤتمر العلمي الدولي الأول حول: "تثمير أموال الزكاة وطرق تفعيلها في العالم الإسلامي" جامعة البليدة -الجزائر-، ص٩.
٢٠. سورة التوبة: الآية٢٠
٢١. سامر مظهر قنطقجي، الزكاة ودورها في محاربة الفقر والبطالة بين المحلية والعالمية، www.kantakji.org، ص٧



المجلس العام للبنوك
والمؤسسات المالية الإسلامية
CIBAFI

المركز الدولي للتدريب المالي الإسلامي

الشهادت والدبلومات والبرامج التدريبية التي يقدمها المركز :

- شهادة المصرفي الإسلامي المعتمد
- شهادة الاختصاصي الإسلامي المعتمد في:
  - الأسواق المالية
  - التجارة الدولية
  - التأمين التكافلي
  - التدقيق الشرعي
  - المحاسبة المالية
  - الحوكمة والامتثال
  - إدارة المخاطر
  - التحكيم
- الدبلوم المهني في:
  - التمويل الإسلامي
  - المحاسبة المصرفية
  - التدقيق الشرعي
  - إدارة المخاطر
  - التأمين التكافل
  - العمليات المصرفية
- برنامج الماجستير:
  - الماجستير المهني التنفيذي في المالية الإسلامية
- البرامج الأخرى:
  - الدكتوراه في إدارة الأعمال بالتعاون مع جامعة أوتارا ماليزيا.
  - الدكتوراه في المالية الإسلامية بالتعاون مع جامعة آسيا.
  - ماجستير إدارة أعمال بالتعاون مع جامعة آسيا.
  - الماجستير المهني في المالية الإسلامية بالتعاون مع جامعة تونس ١ .

P.O.Box : 24456 Bahrain - E-mail: taining@cibafi.org
Tel : 0097317357306 - Fax: 0097317324902 -0097317357307
www. cibafi.org



د. رحيم حسين
أستاذ باحث في العلوم الاقتصادية - مدير مخبر الدراسات والبحوث في التنمية الريفية - الجزائر

تصكيك مشاريع الوقف المنتج: آلية لترقية الدور التنموي ودعم كفاءة صناديق الوقف حالة صناديق الوقف الريفية

الحلقة (٢)

٤- تصكيك المشروع الوقفي المنتج:

التصكيك عموما يعني إجراء إصدار صكوك، ويتضمن الخطوات التالية :

- إنشاء موجودات: في التمويل التقليدي تكون الموجودات عبارة عن قروض أو ذمم مدينة أخرى، بينما في التمويل الإسلامي عبارة عن موجودات قابلة للتصكيك حسب أحكام الشريعة الإسلامية.
- نقل ملكية الموجودات إلى كيان ذي غرض خاص يتصرف بصفة المصدر، وذلك بوضعها في شكل أوراق مالية (صكوك).
- إصدار الأوراق المالية (الصكوك) إلى المستثمرين.

ويختلف مفهوم الصكوك الوقفية عن صكوك الاستثمار المعروفة من حيث الهدف والمضمون، وإن توافقت في الشكل. فلئن كان صاحب صكوك الاستثمار يبتغي من ورائها عائدا يتمثل في الربح، على أساس قاعدة الغنم بالغرم، فإن صاحب صكوك الوقف يبتغي عائدا أخرويا بشرائه للصك ونيّته الصدقة الجارية، فهو إذا صك استثماري من نوع خاص. أما من حيث الشكل فكلاهما يمثل نصيبا فى رأس مال مشروع استثماري مقسم إلى حصص متساوية تصدر في صورة صكوك.

يمكن تعريف الصك الوقفي على أنه: شهادة تمنح من طرف الصندوق للواقف بالمبلغ الموقوف، وتسمى عادة شهادات الوقف، وهي التسمية الأكثر دلالة ووضوحا. أما عملية التصكيك فيقصد بها تجزئة رأس مال المشروع الوقفي إلى حصص وإصدارها في شكل صكوك (أو شهادات وقفية) للاكتتاب.

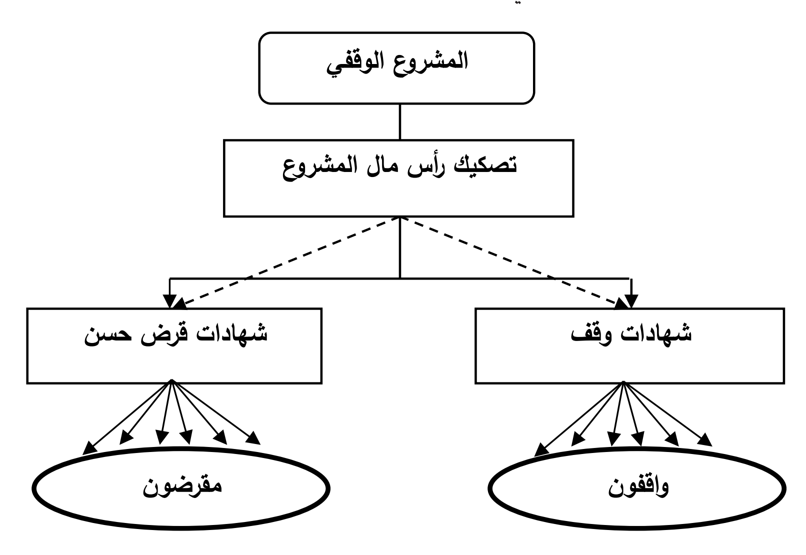
وفي هذا الإطار نشير إلى فكرة الأسهم الوقفية التي اقترحها بعض الباحثين المعاصرين، حيث طرحها الدكتور منذر قحف كوسيلة تمويل لأموال قائمة، وتناولها الدكتور محمد عبد الحليم عمر كوسيلة لإنشاء أوقاف جديدة، كما طرحها الدكتور عبد الله العمار، ومؤدى هذه الفكرة هو طرح أسهم خاصة بمشروع وقفي للاكتتاب العام من طرف الجهة المعنية، كوزارة الأوقاف، وعلى إثر ذلك تتشكل جمعية عامة ومجلس إدارة منتخب لإدارة المشروع بالوكالة عن الواقفين. وبغض النظر عن الناحية العملية لهذا المقترح، فإن طرح صكوك وقفية من طرف صندوق الوقف لا يختلف في الجوهر، إلا أن إدارة المشروع يتولاها الصندوق بالوكالة، وعلى أساس الثقة من ناحية، والإطار القانوني الذي يحكمه من ناحية ثانية.

يشكل تصكيك رأس مال أحد الأساليب التي قد يلجأ إليها الصندوق الوقفي في تمويل المشاريع الوقفية، ولاسيما منها ذات الطابع الاستثماري، أو بالأحرى المشاريع الوقفية المنتجة. وعلى أهمية هذا الأسلوب، الذي يجسد منطق البحث عن الواقفين بدلا من انتظارهم، ما يزال في حاجة إلى تفعيل، إذ أن معظم الجهات والصناديق الوقفية تعتمد بالأساس عما يأتيها من أوقاف دون البحث عنها.

وفي الواقع تكتسي عملية تصكيك المشروع الوقفي أهمية خاصة بالنسبة لكل الأطراف: المشروع والمستفيدين منه، الواقفين، صندوق الوقف والمجتمع المحلي:

- بالنسبة للمشروع والمستفيدين منه: سواء تم إطلاق المشروع من الصندوق، أو تم تمويله من طرفه، فإن عملية التصكيك تسمح بتدبير الأموال اللازمة لانطلاقه، خاصة وأن رأس المال يبقى المشكل الأساسي بالنسبة لأصحاب المبادرات، وانطلاق المشروع يعني تحرير مبادرات وتوظيف عمال، مما يساهم في تقليص حدة البطالة الواسعة الانتشار في الأوساط الريفية، والتي تمثل فيها فئة الشباب النسبة الأكبر.
- بالنسبة للواقفين: تتيح عملية تصكيك المشاريع توسيع نطاق مجتمع الواقفين، ومن ثم من سبل العمل الخيري، خاصة في ظل تدنية القيمة الاسمية للصكوك أو الشهادات الوقفية المصدرة للاكتتاب، وهو ما يقوي روح التضامن ما بين أفراد المجتمع.
- بالنسبة لصندوق الوقف: تساهم عملية التصكيك في تعزيز الدور التنموي للصندوق ودعم فعاليته، إذ ينتعش نشاطه وترتقي سمعته والثقة فيه، مما ينمي عملية المساهمة فيه من قبل الأفراد والمؤسسات والهيئات، وبالتالي يضمن استمراريته بفاعليته.
- بالنسبة للمجتمع المحلي: تساعد هذه المشاريع على خلق ديناميكية في الأقاليم المتواجدة فيها، حيث أن هذه المشاريع ستساهم بفعل الترابط، في تحريك أنشطة وحرف عديدة، وستساهم في نشر ثقافة المقاولاتية بالمنطقة، كما ستخلق مناصب شغل وترفع الغبن عن كثير من العائلات، هذا إلى جانب استفادة السكان المحليين من مخرجات المشروع وبتكاليف تنافسية، إذ يؤدي تواجد المشروع بالمنطقة إلى تخفيض تكلفة التبادل.

ومع أن الأصل والمرغوب هو تمويل المشروع كلية من خلال الهبات الوقفية التي تقدم مقابل شهادات الوقف، إلا أننا نرى أنه- وخاصة في حالة عدم كفاية الاكتتاب الوقفي- بسبب كبر المشروع أو بسبب ضغط الزمن أو لغير ذلك من الأسباب، يمكن اللجوء إلى القروض الحسنة، بمعنى أن نسبة من حصص رأس مال المشروع يتم إصدارها في شكل "شهادات قرض حسن".
إضافة إلى دوره في تعبئة الأوقاف يمكن لصندوق الوقف أن يؤدي دور الوسيط ما بين فئة المقرضين بالقروض الحسنة من جهة، الذين يبتغون ثواب الله تعالى كما في الآية (مَن ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَاعِفَهُ لَهُ) (البقرة،٢٤٥)، وفئة المقترضين قرضا حسنة وهم أصحاب المشاريع من الفقراء من جهة ثانية. مع العلم أن القرض الحسن ليس وقفا وإنما بابا من أبواب الخير. وفي هذا الإطار نشير إلى فكرة "البنك الوقفي" التي طرحها بعض الباحثين، وهو بنك غير ربحي وإنما خيري يكون رأس ماله وودائعه قروضا حسنة.
يمكن تمثيل عملية التصكيك، سواء أكان رأس مال المشروع ممولا كليا بالأوقاف أم ممولا كليا بالقروض الحسنة أم كان التمويل مزيجا بينهما، من خلال المخطط التالي:

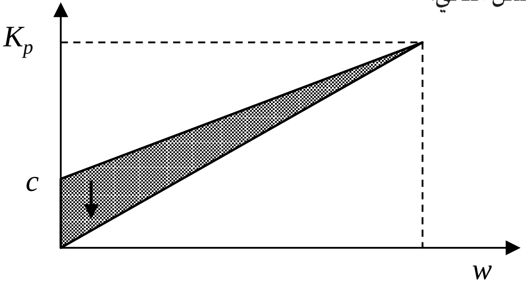


شكل 1: عملية تصكيك مشروع وقفي

إن المفترض والأصل أن يتم تمويل المشاريع الوقفية عن طريق الأوقاف كما أسلفنا، في حين يبقى القرض الحسن(c) مكملا في حالة العجز، وهذا يعني أن الوقف هو المتغير المعتبر. ولو عبرنا عن متغير الوقف بعدد الشهادات الوقفية التي تم تحصيلها(w)، وكان مبلغ الشهادة الواحدة هو a، فإن معادلة رأس مال المشروع الوقفي (Kp) هي:

$$K_p = a\,w + c\,;\; w \in \left[0, \frac{K_p}{a}\right]\;;\; c \geq 0$$

ويمكن تمثيل هذه المعادلة في الشكل التالي:



شكل 2: معادلة رأس مال المشروع الوقفي المرتكز على الوقف

ومن الواضح في هذه الحالة أن دالة الهدف بالنسبة للصندوق هي تعظيم حجم الأوقاف، وبالتالي تدنية المساحة المضللة في الشكل رقم٢، وهذا يتطلب التأثير إيجابيا في السلوك الوقفي ورفع مستوى الميل إلى الوقف لدى الأفراد والهيئات، وذلك في إطار رفع مستوى القطاع الخيري (القطاع الثالث) في المجتمع.

غير أنه قد لا يركز الصندوق على الوقف في تصكيكه لرأس المال- أي لا يكترث بمصدر التمويل- حيث يقبل بتمويل المشاريع أو بعضها ولو كليا بالقروض الحسنة، كما يقبل الهبات والوصايا والصدقات. وفي هذه الحالة قد يكون التصكيك على القروض الحسنة (شهادات قرض حسن) بصفة كلية، وقد يكون مجزأ ما بين الوقف والقرض الحسن بنسب يقدرها الصندوق وفقا لطبيعة المشروع والظروف المحيطة به. ويستند الصندوق في تقديره لنسب التجزئة إلى خبرته المتراكمة ودراساته من ناحية، وسياسته في مجال تمويل المشاريع التي يتولى إنجازها أو دعمها من ناحية ثانية.

وهكذا وبعد الأخذ في الاعتبار مساهمة الصندوق في تمويل جزء من رأس المال المشروع (التمويل الذاتي)، وكذا الهبات المختلفة، تتم عملية تصكيك رأس مال مشروع وقفي على إحدى حالتين:

- تصكيك كلي على الوقف.
- تصكيك مجزأ على الأوقاف والقروض الحسنة.

وإذا كان التصكيك على الوقف لا يطرح إشكال الضمان، باعتبار أن الوقف خرج عن تصرف الواقف ولا يرد، فإن القروض الحسنة تبقى دينا واجب السداد، وضمانها يقع على عاتق الصندوق، ولذلك فلابد من تغطية لهذه الديون. وفي هذا الصدد تبرز أهمية دراسات جدوى المشاريع الممولة أو المنجزة من قبل الصندوق والتي تعتبر بمثابة ضمان أولي وأساسي لأموال الصندوق، خاصة في حالة التمويل عن طريق المضاربة أو المشاركة، حيث لا مجال لطلب ضمانات من المتمولين، إذ القاعدة هي الغنم بالغرم، ويخسر الصندوق رأس ماله في حالة فشل المشروع من دون تعد أو تقصير من المضارب. غير أنه في حالات أخرى، كوضع معدات وتجهيزات المجسِّدة لرأس المال تحت التصرف للعمل بها، أو في حالة منح قروض حسنة، يحق للصندوق طلب ضمانات من المستفيدين منها. وبالإضافة إلى ذلك فإن على الصندوق الاستفادة من تغطية آلية صناديق الضمان التكافلي.

من الناحية الفنية يتوقف عدد الشهادات المصدرة للوقف وللقرض الحسن على كل من حجم رأس مال المشروع والقيم الاسمية الشهادات المصدرة، وكلما كانت هذه الأخيرة صغيرة زاد عدد الواقفين، مع الإشارة إلى أن هناك من الأشخاص من يساهم بعدة شهادات. غير أنه، ونظرا لاختلاف طبيعة كل من الوقف والقرض الحسن حيث يفضل تصغير مبلغ شهادات الوقف (مثلا إلى ١٠ دولار)، بغرض توسيع قاعدة الواقفين ونشر ثقافة الوقف، بينما يكون مبلغ شهادات أعلى نسبيا (أدناها ١٠٠ دولار)، فإننا نرى تجزئة رأس مال المشروع إلى جزئين قبل تصكيكه: الجزء الأكبر يتم إصداره في شكل شهادات وقف، وجزء في شكل شهادات قرض حسن.

ومع أن توسيع قاعدة الواقفين من خلال تصغير مبلغ شهادات الوقف يمثل هدفا اقتصاديا واجتماعيا وشرعيا، إلا أنه لابد من مراعاة عنصر التكلفة في عملية الإصدار، سواء تمت العملية عن طريق بنك أو مؤسسة مالية متخصصة، أو تمت من خلال الصناديق الوقفية نفسها (تكلفة العاملين، تكلفة الطبع والرسوم إن وجدت)، وهي تكاليف يتحملها الصندوق.

إذا اعتبرنا ω هو نسبة قيمة الشهادات الوقفية من رأس مال المشروع وعددها n بقيمة w لكل منها، فإن نسبة قيمة شهادات القرض هي (١-ω) وليكن عددها m شهادة بقيمة c لكل منها، وبالتالي يكون رأس مال المشروع الوقفي Kp يساوي إلى:

$$K_p = \omega K_p + (1-\omega)K_p = n\,w + m\,c\,;\ 0 \le \omega \le 1$$

من الناحية المالية البحتة تمثل تكلفة الإصدار جزء من التكاليف الأولية للمشروع (تكلفة الدراسات، البناء والتركيب، تكاليف شراء المعدات،.)I0، والتي تتم مقارنتها بإجمالي التدفقات السنوية الصافية المتوقعة للمشروع R، بعد تحيينها على أساس معدل ربح r يقرره الصندوق من أجل الحكم على جدوى المشروع واتخاذ قرار بشأنه.

$$\sum_{i=1}^{n} \frac{R_i}{1+r} - \mathrm{I}_0 > 0$$

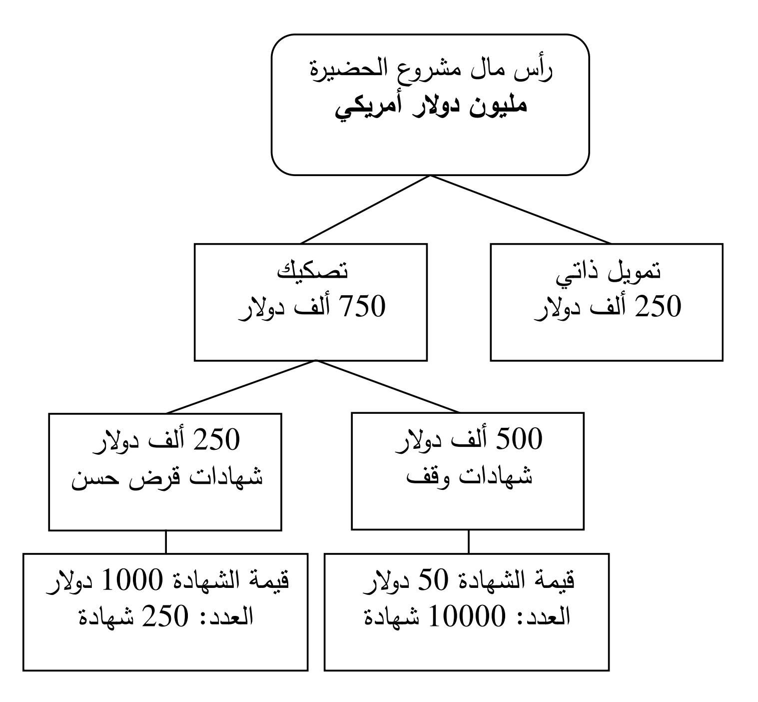
وعلى أهمية الكفاءة المالية بالنسبة لإدارة الصندوق، إلا أن طبيعة المشاريع الوقفية وأهدافها غالبا ما تقتضي التركيز على البعد الاقتصادي-الاجتماعي، بدلا من البعد المالي أو التجاري، ذلك أن الصندوق الوقفي هو بالأصل مؤسسة خيرية غير ربحية، والعائد المالي الذي يتوخاه إنما لتغطية تكاليفه ودعم إسهامه التنموي.

بصفة عامة يمكن اعتبار المؤشرات الأساسية الآتية للحكم على كفاءة الصندوق الوقفي:

- حجم الأوقاف العينية والنقدية المجمعة من طرف الصندوق.
- عدد الواقفين (أفرادا ومؤسسات وهيئات) المساهمين في الصندوق حسب انتماءاتهم المهنية.
- عدد المشاريع المنجزة والممولة من طرف الصندوق مع اعتبار طبيعتها.
- مستوى العائد على رأس المال للمشاريع الاستثمارية.
- عدد مناصب الشغل التي أنشأتها مشاريع الصندوق.
- حجم القروض الحسنة الممنوحة وعدد المستفيدين منها حسب الجنس والعمر.

٥- مثال حول تصكيك مشروع حضيرة وقفية بمنطقة ريفية:

لنعتبر حالة افتراضية حول صندوق وقفي ريفي يعتزم إطلاق مشروع حضيرة معدات ذات استخدامات متنوعة (شاحنات، جرارات، رافعات، جرافات، حاصدات،...) ليقوم باستخدامها في الأعمال الخيرية من جهة، وتأجيرها للفلاحين وأصحاب الورشات أو تقديمها لهم للعمل بها مشاركة من جهة ثانية، وعوائد هذا التأجير أو المشاركة يستفيد منها في توسيع أعماله الخيرية. مع الإشارة إلى أن هذا التأجير لن يكون بغرض الربح بقدر ما يكون بغرض المساهمة في التشغيل والمساعدة في دفع الحركية بالمنطقة، وبالتالي فإن المقابل يكون بسيطا يكاد يغطي تكلفة تشغيل هذه



شكل 3: تصكيك مشروع حضيرة وقفية

من المتعارف عليه في عمليات التصكيك أن يتم اللجوء إلى المؤسسات ذات الغرض الخاص (SPV : Special Purpose Vehicl)، وهي مؤسسات مالية متخصصة في التوريق، مثلا في فرنسا تسمى (FCT : Fonds commun de titrisation)، غير أن هذه المؤسسات والتي قد تنشئها البنوك أو الشركات لغرض خاص، وهو توزيع المخاطر وحماية حقوق حملة الصكوك وتحصيل العوائد وغيرها، وهذه الصكوك قابلة للتداول في السوق المالية قد لا تتوافق وطبيعة التصكيك الوقفي وأغراضه، إذ أن هذا النوع من التصكيك خاص بمشاريع خيرية غير ربحية، والصكوك المصدرة معروضة للوقف، وليست أسهما أو سندات تنطوي على عائد، ولذلك نرى أن الأنسب هو تولي الصناديق الوقفية بنفسها عملية الإصدار والتحصيل، على أن يكون إصدار الصكوك مرفقا بنشرة إصدار تتضمن معطيات عن المشروع وأهدافه، وهي بمثابة عقد معنوي مع الواقفين، هذا فضلا عما يتضمنه الصك من معلومات حول جهة الإصدار والغرض من هذا الوقف حيث أن هذا الوقف النقدي هو وقف خاص.

تتمثل أهم المعلومات المتضمنة في صك الوقف ما يلي:

صندوق الوقف المحلي لمنطقة........ ..

عنوان:.................................

صك وقف

قيمة الوقف: (مبلغ الصك)

بموجب هذا الصك تم وقف مبلغ هذا الصك وهو........ .... (المبلغ بالحروف)

من طرف........ .... (الواقف) بالصندوق الوقفي لمنطقة........ ....

بغرض إنجاز مشروع........ .... بمنطقة........ ....

حرر في........ .... بتاريخ........ ....

توقيع الناظر/ختم الصندوق توقيع الواقف

وبالنظر إلى الغرض الخيري للصناديق الوقفية فإن تكلفة الإصدار لن تتضمن سوى التكاليف الثابتة المتمثلة في رواتب العاملين، إذ أن تكاليف الطبع ستتحملها جهة الطبع على سبيل الصدقة، والرسوم يمكن التنازل عنها من طرف الدولة، وحتى تكاليف الدعاية يمكن أن تتم عن طريق جهات (الصناديق الوقفية، البنوك، مراكز البريد،..) مجانا.

في المشروع الوقفي أعلاه (مشروع الحضيرة) هناك ١٠٠٠٠ صك وقف و٢٥٠ صك قرض حسن يمكن توزيعها على مجموعة من الصناديق الوقفية المحلية، إضافة إلى الصندوق المركزي خاصة في حالة تقدير الصندوق الوقفي المحلي المنشئ لها أن عملية تحصيلها تكون ممتدة نسبيا بالنظر إلى ظروف المنطقة التي يتواجد بها (عدد السكان، مستوى الدخول،..). وبالنسبة لصكوك القرض الحسن فإن الصندوق صاحب المشروع يقدم ضمانا في حالة توزيعها على صناديق أخرى، كما يمكن الصندوق المركزي هو الضامن للقروض الحسنة، مع اكتتاب الصناديق المحلية لديه مقابل مخاطر القروض، ومع ذلك يكون من الأفضل أن يتولى الصندوق المنشئ بنفسه عمليات صكوك القروض الحسنة.

بعد استيفاء رأس المال المطلوب يقوم الصندوق باقتناء المعدات وفقا لشروط المشروع الوقفي المتفق عليها مع الواقفين (نشرة الإصدار الوقفي المرفقة بالصك)، ثم يقوم باستغلالها بمراعاة سياسة الصندوق وأهدافه التنموية والاجتماعية.

خاتمة:

تشكل الصناديق الوقفية إحدى الآليات الأساسية للقطاع الثالث، الذي ما فتئ يتنامي دوره ويتسع نطاقه في ظل تنامي مكانة الاقتصاد الاجتماعي والتضامني في المجتمعات الحديثة. غير أن الاهتمام بهذه الصناديق ما يزال متواضعا- بل وغائبا- في كثير من المجتمعات الإسلامية، وهو ما يستوجب إعادة الاعتبار لدور أنظمة الوقف عموما وإعادة هيكلتها في إطار مؤسسي، ولدور صناديق الوقف بوجه خاص والانتقال بها من المركزية إلى المحلية، وذلك باعتماد صناديق وقف محلية.

في إطار تطوير أنظمة الوقف يتعين دعم توجه الصناديق الوقفية نحو المشاريع الاستثمارية الوقفية، ولاسيما منها المشاريع المنتجة، ولعل أهم مدخل لذلك منحها الاستقلالية الكافية وتحسين ظروف عملها، حيث أن ذلك سيعزز دورها التنموي ويرفع كفاءتها الاقتصادية والاجتماعية.

غير أن فعالية صناديق الوقف لا يمكن أن ترتقي إلا في ظل نمو الموارد الوقفية وتوسيع قاعدة الواقفين، ومن أساليب تحقيق ذلك تصكيك رؤوس أموال المشاريع الوقفية المبرمجة، وهو ما يعني إشراك الجميع، أفرادا ومنظمات، في تمويل تلك المشاريع في إطار تنمية روح المسؤولية المجتمعية.

يمكن أن نخلص من هذا البحث بالنتائج والمقترحات التالية:

- على السلطات المعنية في البلدان الإسلامية السعي نحو تسريع عملية مأسسة الوقف وتبني نظام اللامركزية في إدارة الصناديق الوقفية، وعلى وجه التوضيح اعتماد صناديق وقف محلية.
- يتوقف نجاح عملية التصكيك أساسا على مستوى الفعالية والكفاءة التي تبديهما الصناديق الوقفية، لاسيما من حيث إسهامها في مكافحة الفقر و الحرمان وتنمية المجتمعات المحلية عموما، وهو ما يتجسد في قدرتها على المساهمة في خلق ديناميكية على مستوى الأقاليم.
- يساعد تصكيك رأس المال على تحريك عملية تجميع الأوقاف النقدية وتنمية القدرة التمويلية للصناديق الوقفية. وعلى إدارات هذه الصناديق العمل على ترقية هذا الأسلوب والتوسع في استخدامه وتوسيع نطاقه ليشمل حتى الفئات محدودة الدخل.

الهوامش:

١. مجلس الخدمات المالية الإسلامية، مسودة مشروع متطلبات كفاية رأس المال لتصكيك الصكوك والاستثمارات العقارية، ديسمبر ٢٠٠٧
٢. أسامة عبد المجيد العاني، "دور الوقف في تمويل المشاريع الصغيرة"، بحث منشور في: http://www.atharhum.com/atharhum/Text.aspx?pid=bohoth&cid=bohoth005

المراجع:

- القانون (الجزائري) رقم ٠٢—١٠، المؤرّخ في ١٠ شوّال عام ١٤٢٣ الموافق ١٤ ديسمبر سنة ٢٠٠٢، المعدّل والمتمّم للقانون رقم ٩١—١٠ المؤرّخ في ١٢ شوّال عام ١٤١١ الموافق ٢٧ أبريل سنة ١٩٩١ والمتعلّق بالأوقاف.
- أسامة عبد المجيد العاني، "دور الوقف في تمويل المشاريع الصغيرة"، بحث منشور في:
- http://www.atharhum.com/atharhum/Text.aspx?pid=bohoth&cid=bohoth005
- عبد الله غلام الله، وزير الشؤون الدينية والأوقاف الجزائري، مداخلة افتتاح الملتقى الدولي الثاني حول "دور التمويل الإسلامي غير الربحي (الزكاة و الوقف) في تحقيق التنمية المستدامة"، المنعقد بجامعة البليدة خلال الفترة ٢٠-٢١ مايو ٢٠١٣.
- مجلس الخدمات المالية الإسلامية، مسودة مشروع متطلبات كفاية رأس المال لتصكيك الصكوك والاستثمارات العقارية، ديسمبر ٢٠٠٧.
- محمد الزحيلي، "الصناديق الوقفية المعاصرة: تكييفها، أشكالها، حكمها، مشكلاتها"، بحث منشور في:
- www.kantakji.com/fiqh/Files/Wakf/52054.pdf إلى 20/03/2013
- محمد علي القري، "صناديق الوقف وتكييفها الشرعي"، بحث منشور في:
- http://www.elgari.com/article81.htm إلى 20/03/2013
- محمد ليبا، محمد إبراهيم نقاسي، "نظام وقف النقود ودوره في تنمية المرافق التربوية والتعليمية"، المؤتمر العالمي حول قوانين الأوقاف وإدارتها: وقائع وتطلعات، الجامعة الإسلامية العالمية بماليزيا، ٢٠ – ٢٢ أكتوبر ٢٠٠٩.
- منذر قحف، الوقف الإسلامي: تطوره، إدارته، تنميته، دار الفكر، دمشق، ٢٠٠١.



الدكتور محمد مظهر
ديوان المحاسبة بقطر

دور الأجهزة العليا للرقابة المالية والمحاسبية في تطوير النظام المحاسبي للدولة

الحلقة (٣)

تجربة ديوان المحاسبة القطري في تطوير النظام المالي والمحاسبي والاداري الحكومي

١. تأسيس وحدات للرقابة الداخلية في الأجهزة الحكومية :

في سبيل المساهمة في تعزيز مبدأ التعاون والتكامل والتنسيق بينه وبين الأجهزة المشمولة برقابته فقد بادر إلى تنظيم ندوة بعنوان العلاقة التكاملية بين ديوان المحاسبة ووحدات التدقيق الداخلي لتفعيل دورها الرقابي في ديسمبر ٢٠١١، شارك فيها كبار المسؤولين عن الإدارة المالية في الأجهزة الحكومية، ومدراء ومعاوني وحدات التدقيق الداخلي في القطاع الحكومي في دولة قطر، بهدف التواصل والتشاور وتعميق مفهوم الحوار البناء حول أنجع السبل لتمكين وحدات الرقابة الداخلية من القيام بأعمالها على أكمل وجه وتذليل الصعوبات التي تواجهها في سبيل رفع كفاءة الأداء لتمكين الوحدات من النهوض بدورها باستقلال تام ومهنية عالية، وفي سبيل مساندة توجه الدوله نحو إنشاء وحدات وإدارات للتدقيق الداخلي في الوزارات والأجهزة الحكومية الأخرى وذلك ضمن الهياكل التنظيمية التي صدرت مؤخراً، وحرصاً من ديوان المحاسبة في دعم هذا التوجه الذي يعزز العمل الرقابي على مستوى الدولة بشكل عام، ويدعم الجهود المبذولة في المحافظة على المال العام وسلامة التصرفات المالية، وفي سبيل ذلك فقد صدرت القرارات الأميرية المنظمة لهياكل الوزارات وبعض الأجهزة الحكومية في سنة ٢٠٠٩م، مؤكدة ومتضمنه تشكيل وحدات تدقيق داخلي مرتبطة بشكل مباشر بالرئيس التنفيذي الأعلى (الوزير أو من يقوم مقامه).

وقد حددت اختصاصات تلك الوحدات بموجب القرارات الأميرية المنظمة لهياكل الوزارات وبعض الأجهزة الحكومية، وأهم هذه الاختصاصات:

١. وضع مشروع خطة التدقيق السنوية على الوحدات الإدارية بالوزارة، ورفعها إلى الوزير لاعتمادها، وإعداد تقارير بنتائج التدقيق.
٢. مراقبة مدى الالتزام بتنفيذ القوانين واللوائح والقرارات المتعلقه بأنشطة الوزارة.
٣. التحقق من انسجام نظم وأساليب العمل مع اختصاصات وأهداف الوزارة، ورفع المقترحات اللازمة في هذا الشأن.
٤. مراقبة المستندات المالية من سندات قبض وسندات صرف وسندات قيد وغيرها بعد الصرف.
٥. دراسة مشاكل ومعوقات العمل بالوزارة، وبحث أسبابها واقتراح الحلول المناسبة لها.
٦. مراجعة التعليمات المالية، واقتراح ما يلزم لها من تعديلات، ومراقبة تنفيذها.

وقد صدر في ٢٠١٠/١١/٢٩م قرار مجلس الوزراء رقم (٥١) لسنة ٢٠١٠ بإنشاء لجنة متابعة تنفيذ الهياكل التنظيمية، حيث نص البند (٢) من المادة (٣) من هذا القرار على تختص اللجنة بـ ((التأكد من تفعيل دور الوحدات التنظيمية في كل جهة حكومية)).

ومن واقع المهام التي قام بها ديوان المحاسبة مؤخراً (أي بعد صدور القرارات الأميرية الخاصه بالهياكل التنظيمية) لم يتضح قيام جميع الوزارات والجهات الحكومية الأخرى المشمولة بالقرارات الأميرية المشار إليها، باستكمال عمل وحدات/إدارات التدقيق الداخلي فيها، وبما يحقق الغرض من إنشاء تلك الوحدات.

ولعل من بعض الملاحظات التي وجدت، ما يلي:

١. عدم تفعيل وحدات التدقيق الداخلي بالشكل المطلوب.
٢. نقص على مستوى الكادر البشري.
٣. عدم وجود الخطة السنوية للتدقيق.
٤. عدم وجود استقلالية تامة لمسؤولي وحدات التدقيق (عضوية في بعض اللجان التي يمكن أن تخضع أعمالها للتدقيق الداخلي).

وعليه، فإن أحد أهم أهداف هذا الملتقى كان تسليط الضوء على الأمور التي تحول دون تفعيل دور وحدات التدقيق الداخلي بالشكل الأمثل في الجهات المشمولة برقابة الديوان، في محاولة التوصل إلى بعض أسباب عدم تفعيل هذه الوحدات وقد وضعت التوصيات المناسبة لايصالها للمعنيين بهذا الشأن والتي تمثلت في الآتي:

- ضرورة استكمال تشكيل الهيكل التنظيمي لوحدات وإدارات التدقيق الداخلي بما يتناسب وحجم الجهة والأعباء الوظيفية الملقاة على عاتقها.
- دعوة إدارة التدقيق الحكومي بوزارة الاقتصاد والمالية إلى الاضطلاع بدورها المنصوص عليه في القرار الأميري رقم ٣١ لسنة ٢٠٠٩، خصوصاً ما يلي:

- إعداد السياسات العامة للتدقيق الداخلي بالجهات الحكومية.
- متابعة تنفيذ الجهات الحكومية لسياسات برامج التدقيق، ومراجعة التقارير الدورية التي تعدها إدارات التدقيق بها، وإعداد التقارير بشأنها.
- تقييم برامج الرقابة الداخلية في الجهات الحكومية، والتأكد من تطبيق أحكام القوانين واللوائح والقرارات التنظيمية.
- مع التأكيد على ضرورة إعداد لائحة تفصيلية موحدة (تأخذ الصبغة التشريعية) تنظم عمل وحدات التدقيق الداخلي، يتم التطرق فيها إلى كل ما ينظم عمل تلك الوحدات، وبما يحقق الغرض من السياسات العامة التي تدخل في اختصاص إدارة التدقيق الحكومي بوزارة الاقتصاد والمالية.
- ضرورة تعزيز الاستقلالية في وحدات وإدارات التدقيق الداخلي، وذلك عن طريق جعل إجراءات اختيار وتعيين وعزل المدير (أو المسؤول الأول في الوحدة) مسؤولية مشتركة بين أكثر من طرف (منها على سبيل المثال: وزارة الاقتصاد والمالية، مجلس الوزراء، إضافة إلى هيئة الرقابة الإدارية والشفافية)، مع ضرورة إعداد تقرير سنوي من قبل رئيس تلك الوحدة أو الإدارة ورفعه إلى تلك الجهات لتوضيح وضع الاستقلالية في الوحدة خلال السنة المنقضية.
- ضرورة التأكيد على منتسبي وحدات وإدارات التدقيق الداخلي بالوزارات والجهات الحكومية إلى عدم المشاركة في أعمال قد تؤثر على استقلاليتهم، أو تؤثر على موضوعية وحيادية آرائهم وأعمالهم (كالمشاركة في عضوية اللجان، أو المشاركة في أعمال تنفيذية يدخل مجال تدقيقها في نطاق أعمال الوحدة أو الإدارة).
- اقتراح إيجاد قناة لتبادل الخبرات بين وحدات وإدارات التدقيق الداخلي بالوزارات والجهات الحكومية وديوان المحاسبة (عن طريق مشروع بوابة إلكترونية بعد دراسة الجدوى من ذلك) وذلك لربط وتزويد وحدات التدقيق الداخلي بما يمكنها من تطوير أدائها، وتعزيز التواصل بين الديوان وتلك الوحدات.
- تعزيز التدريب المتخصص في التدقيق الداخلي في الجهات الحكومية وذلك من خلال حثها على تطوير علاقاتها مع الأطراف المعنية مثل معهد التنمية الإدارية، والمشاركة الفعالة في عضوية جمعية المدققين الداخليين (فرع الجمعية بدولة قطر)، وما يقترحه ديوان المحاسبة من برامج.

وقد تولى ديوان المحاسبة متابعة التوصيات الصادرة عن هذا اللقاء.

٢. تطوير النظام المالي والمحاسبي والإداري في الدولة:

منذ إنشاء الديوان بموجب القانون رقم (٥) لسنة ١٩٧٣. كان من أحد اختصاصاته التي كان يمارسها ومازال مشاركة وزارة المالية في إنجاز الحساب الختامي للدولة، وهذا الأمر عزز مبدأ التعاون بينه وبين أجهزة الدولة المعنية بتطوير النظام المالي والمحاسبي، وفي سبيل تنفيذ القرارات الأميرية الصادرة بهذا الشأن فقد تم تشكيل لجنة في الأمانة العامة لرئاسة الوزراء تعمل على تحديث النظام المالي والمحاسبي للقطاع الحكومي وجاري تطبيقه على ثماني جهات كخطوة أولى قبل تعميمه على جميع الوزارات والوحدات الحكومية في الدولة.

وقد تبين أن النظام المالي والمحاسبي والاداري الحكومي مازال يعاني من جوانب قصور تمثلت في الآتي:

١. التفاوت في مستوى التطور في أنظمة المحاسبة الحكومية وأساليب إعداد التقارير المالية الحكومية بين الوزارات والإدارات.
٢. الأنظمة الحالية غير موحدة ولاتوفر المعلومات التي يمكن الاعتماد عليها بالنسبة لتكاليف البرامج والأنشطة ولا تلبي تطلعات الدولة حول رؤية قطر ٢٠٣٠.
٣. تركيز الأنظمة الحالية على مقاييس الإنفاق والتي تفيد المسؤولين في اتخاذ القرارات على المستوى القصير الأجل بعيداً عن الأهداف الاستراتيجية التي تبنتها الدولة.

وهذا ما استدعى من الديوان مشاركة الأمانة العامة برئاسة الوزراء في مراجعة القوانين والأنظمة الحالية المعمول بها في الدولة وتقديم التوصيات والمقترحات حول أفضل السبل للارتقاء بالعمل الإداري والمالي والمحاسبي الحكومي بغية مواكبة التطورات التي تستجد في هذه الأنظمة واللوائح.

٣. تبني استخدام أنظمة الحاسب الآلي في جميع العمليات المالية والمحاسبية والادارية:

في إطار متابعة تنفيذ القرارات الأميرية الصادرة في هذا الشأن، فقد بادر ديوان المحاسبة بتفعيل الإجراءات للتحول التدريجي من الوسائل التقليدية في الأعمال المالية والمحاسبية والإدارية في الجهات الخاضعة لرقابته إلى الوسائل الالكترونية، والتوسع في استخدام الحاسب الآلي في جميع العمليات المالية والمحاسبية والإدارية، أيضا استخدام برامج المراجعة الالكترونية التي تعتمد على قواعد البيانات المستخدمة في تلك البرامج والنظم المالية، تشجيعا للتوسع في استخدام الحاسب الآلي في جميع العمليات المالية والمحاسبية، ومن ثم تقديم بياناتها للمراجعة والتدقيق عن طريق الربط الالكتروني أو من خلال الأقراص المدمجة. وقد أبدى عدد من الجهات الحكومية تجاوبا مع هذه الخطوة.

وقد حرص الديوان على مواكبة هذا التطور من خلال رفع كفاءة وقدرات مراجعيه على استخدام الحاسب الآلي وبرامج المراجعة الالكترونية على أوسع نطاق من خلال إنشاء بيئة حاسوبية خاصة، وتوفير برامج المراجعة وتحديث انظمة الحماية لها وتأمين حفظها.

٤. تطوير بعض الأنظمة واللوائح:

تنفيذا لتوجهات الدولة في مراجعة الأنظمة واللوائح المالية والمحاسبية والإدارية المعمول بها في الدولة والتحقق من كفايتها وملاءمتها للتطورات التي تستجد، وتقديم الاقتراحات اللازمة لتطوير هذه الأنظمة واللوائح، فقد قام الديوان بالمبادرة في الإسهام بتقديم التوصيات والمقترحات

لتطوير الأداء في عدد من الجهات المشمولة برقابته، أيضا المشاركة الفعالة في تحديث بعض الأنظمة واللوائح الخاصة بالمراجعة الداخلية بهدف رفع مستوى أداء الجهات الحكومية وترشيد الإنفاق والتحقق من أن إدارة الموارد الحكومية تتم بكفاءة وفعالية، وفي سبيل ذلك فقد تم تحديث العديد من برامج المراجعة في القطاع الحكومي وتم تعميمها على الوحدات المشمولة برقابة الديوان، أيضا تم تحديث التعليمات المالية لإعداد وتنفيذ الميزانية العامة للدولة وإعداد الحسابات الختامية، والمساهمة في إعداد مشروع لائحة لإدارات الرقابة الداخلية في الوزارات والمؤسسات والهيئات العامة.

و قد ساهم الديوان أيضا في الارتقاء بمهنة المحاسبة والمراجعة وتطوير أساليبها من خلال عضويته في جمعية المحاسبين القطريين، حيث تتولى الجمعية العمل على إصدار معايير المحاسبة والمراجعة الخاصة بالدولة، كما تتولى الجمعية تنظيم البرامج المختلفة لتدريب المحاسبين والمدققين وتطوير مهاراتهم.

التوصيات

١. حث الجهات الحكومية المسؤولة عن النظام المحاسبي الحكومي التعاون للعمل على الحد من مركزية النظام، والعمل على استقلال الأجهزة الحكومية مالياً؛ بما يكفل سرعة إنجاز الأعمال في الوقت المناسب وتوفير البيانات اللازمة لتحقيق الأهداف المرجوة منه.
٢. إصدار قوانين وتشريعات جديدة تتعلق بالنظام المالي والمحاسبي المتبع في الدولة وعدم الاعتماد على التعاميم والتعليمات التي تصدر من حين لآخر ولا تكوّن في مجموعها إطاراً متكاملاً لتنظيم الأمور المالية والمحاسبية؛ والإسراع في إصدار اللوائح التنفيذية لهذه القوانين لتفسير وتنظيم الأمور المالية والمحاسبية والرقابة عليها.
٣. التأكيد على أهمية تطوير النظام المحاسبي الحكومي ليواكب التطورات والأحداث التي طرأت على مختلف مجالات المحاسبة الحكومية حول العالم بتطبيق معايير المحاسبة المبنية على أساس الاستحقاق المحاسبي؛ بحيث تتمكن الدولة من معرفة أصولها والتزاماتها المقومة مالياً، وتتمكن من تحديد تكلفة تقديم الخدمات؛ وفعالية استخدام الموارد المتاحة للجهات المختلفة، وكذلك التحقق من جدوى تخصيص بعض مشروعات أو خدمات الدولة.
٤. العمل على تطوير نظام إعداد الموازنة العامة والاستعانة بذوي الخبرة والاختصاص وتطوير مهارات وقدرات العاملين في هذا المجال في جميع الأجهزة الحكومية، والتأكيد على أهمية استخدام نظام محاسبة التكاليف في الأجهزة الحكومية والدعوة إلى البدء بتطبيق نظام موازنة البرامج والأداء على بعض الجهات الحكومية التي لديها الإمكانيات والكوادر المتخصصة للقيام بهذه المهمة.
٥. أهمية منح الأجهزة العليا للرقابة المالية الاستقلالية المالية والإدارية لضمان توفير القيم والمبادئ الأساسية للرقابة وتوفير الأدوات اللازمة لقيامها بالمحافظة على المال العام.
٦. أهمية إعادة النظر في التشريعات والقوانين الخاصة بمهام واختصاصات جهاز الرقابة في ضوء المتغيرات والمستجدات الجديدة في أنظمة الرقابة.
٧. أهمية منح امتيازات أكبر لموظفي جهاز الرقابة حتى يتمكن من استقطاب الخبرات والكفاءات التي ستتولى أعمال الرقابة على الوزارات والهيئات والمؤسسات الحكومية.
٨. التأكيد على أهمية إنشاء وحدات التدقيق الداخلي في جميع الأجهزة الحكومية وربطها بالسلطة العليا في الجهاز الحكومي لتحقيق أكبر قدر من المسؤولية وتوضيح دورها وصلاحيتها بالنسبة للإدارات الأخرى والعمل على تدعيم تلك الوحدات بالمدققين المؤهلين علمياً وعملياً للقيام بهذا العمل الهام والعمل باستمرار على رفع كفاءتهم المهنية من خلال التدريب والتعليم المستمر، وكذلك المحافظة على حياديتهم وموضوعيتهم الضرورية اللازمة لأداء عملهم وضرورة التكامل والتعاون مع ديوان المحاسبة لتحسين الأداء.
٩. أهمية التعاون والتنسيق بين الجهات المعنية بالمحاسبة الحكومية في قطر والجمعيات والهيئات المحاسبية المهنية والعلمية من أجل نشر الوعي المحاسبي الحكومي وتقديم اقتراحات جادة تساعد تلك الجهات للقيام بدورها في تطوير أنظمة المحاسبة الحكومية.
١٠. التأكيد على إقامة ندوات لمناقشة موضوعات المحاسبة الحكومية في دولة قطر ودعوة الجهات المعنية للمشاركة في هذه الندوة.
١١. دعوة الباحثين والمتخصصين في مجال المحاسبة الحكومية لإجراء المزيد من الدراسات من أجل تقييم الأنظمة المطبقة حالياً في قطر والتعرف على نقاط القوة والضعف بها واقتراح الحلول المناسبة ومجالات تطوير تلك الأنظمة.

المصادر والمراجع:

١. أبو المكارم والمليجي، وصفي عبد الفتاح، فؤاد السيد، المحاسبة الحكومية والقومية،(بيروت الدار الجامعية للطباعة والنشر، ١٩٩٦م).
٢. حمدي سليمان سحيمات، الرقابة الادارية والمالية على الأجهزة الحكومية، (عمان، مكتبة دار الثقافة، ١٩٩٨م).
٣. عوف محمد الكفراوي، الرقابة المالية- النظرية والتطبيق، (الاسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، ١٩٩٦م).
٤. محمد عبد الفتاح ياغي، الرقابة في الادارة العامة، كلية العلوم الادارية، جامعة الملك سعود، الطبعة الأولى ١٩٨٧م).
٥. لقاء بشأن العلاقة التكاملية بين ديوان المحاسبة ووحدات التدقيق الداخلي لتفعيل دورها الرقابي، (ديسمبر ٢٠١١م)
٦. حسين مصطفى هلالي، المحاسبة الحكومية الالكترونية بين اتجاهات التطوير وتحسين جودة الخدمات العامة، ٢٠٠٤،مصر، جامعة قناة السويس.
7. Sustainable Public Finance through Good Financial Governance، Third Public Finance Conference، State and Democracy Public Finance and Administrative Reform Conference on Public Finance and Administrative Reform،7-8 September 2006 in Eschborn، Germany



بهاء الدين عبد الخالق عبد القادر بكر
ماجستير محاسبة وتمويل - كلية التجارة
الإسلامية - غزة

دور الفكر المحاسبي المعاصر في قياس وعاء زكاة الشركات المساهمة المصارف الإسلامية الفلسطينية - نموذجا

الحلقة (١)

ملخص: هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على دور المعايير المحاسبية المتعلقة في محاسبة زكاة الشركات، وكيفية المحاسبة عن زكاة الشركات وفقا لقانون تنظيم الزكاة الفلسطيني رقم (٩) لسنة ٢٠٠٨م، وتحديد العلاقة بين الزكاة وضريبة الدخل على الشركات الفلسطينية في ضوء الأحكام الشرعية والقانونية، وإظهار واقع محاسبة الزكاة في المصارف الإسلامية في فلسطين.

وقد خلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها: اهتمام هيئة المحاسبة الدولية بأهمية الزكاة والمحاسبة عنها من خلال إصدار معيار المحاسبة المالية رقم ٩ الزكاة والخاص بالمصارف الإسلامية، وتبين أيضا ان محاسبة الزكاة في المصارف الإسلامية في فلسطين تفتقر إلى الإفصاح الكامل عن تفاصيل المعلومات المحاسبية والذي يخدم تحديد وعاء الزكاة بدقة وبعدالة، كما أظهرت وجود تعارض بين القوانين الفلسطينية ذاتها في تحديد العلاقة بين الضريبة والزكاة والقرارات الشرعية من منظور فقه الزكاة.

المقدمة:

من المسائل المستجدة في الزكاة ما يتعلق بزكاة الأسهم، والحديث عن زكاتها ذو أهمية بالغة لكونها تمثل جزءاً كبيرًا من التجارة اليوم، وتعتبر المحاسبة أداة لاحتساب الزكاة، ومن ثم لها دور في تحديد التقييم الصحيح والعادل للزكاة المستحقة على الشركات، وذلك يؤدي إلى ضمان سلوك إيجابي ومقبول بين الشركات، والأكثر أهمية من ذلك ضمان الشركات بأداء التزاماتهم الزكوية بشكل صحيح.

إن الربط بين المحاسبة والزكاة عامة نشطت مناقشته على نطاق واسع بين الباحثين، وقليل منها من قام بالتركيز على المعالجة المحاسبية لزكاة الشركات المساهمة، وعلى وجه الخصوص في السياق الفلسطيني لم أر دراسة قط بحثت في دور الفكر المحاسبي المعاصر في قياس وعاء زكاة الشركات المساهمة، وبالتحديد المصارف الإسلامية، حيث ظهرت بيانات التداول في سوق فلسطين للاوراق المالية نهاية جلسة ٢٠١٣/١٠/٧ أن البنك الإسلامي الفلسطيني(ISBK) المساهم الأكبر فيها حيث بلغ حجم التداول ١،٢٧٩،٣٠٧، وقيمة التداول بالدولار ١،٥٢٨،٦٦٣، وعدد الصفقات ٥٥ .

وهذا يحتم أن تعطى هذه المصارف مزيدًا من البحث والدراسة. وفي هذا البحث إسهام بالقليل في هذه النازلة.

مشكلة الدراسة: تكمن مشكلة الدراسة في الإجابة على التساؤلات التالية:

- ما الحكم الشرعي لزكاة الشركات المساهمة؟
- ما دور المعايير المحاسبية المتعلقة في محاسبة زكاة الشركات؟
- كيف يتم المحاسبة عن زكاة الشركات وفقا لقانون تنظيم الزكاة الفلسطيني رقم (٩) لسنة ٢٠٠٨م؟
- ما العلاقة بين الزكاة وضريبة الدخل على الشركات الفلسطينية في ضوء الأحكام الشرعية والقانونية؟
- ما واقع محاسبة الزكاة في المصارف الإسلامية في فلسطين؟

أهداف الدراسة: من واقع مشكلة الدراسة تتحدد الأهداف في النقاط التالية:

i. تسليط الضوء على كيفية تزكية الأسهم شرعا.
ii. إبراز دور معايير المحاسبة المتعلقة في محاسبة زكاة الشركات.
iii. كيفية يتم المحاسبة عن زكاة الشركات وفقا لقانون تنظيم الزكاة الفلسطيني رقم (٩) لسنة ٢٠٠٨م.
iv. تحديد العلاقة بين الزكاة وضريبة الدخل على الشركات الفلسطينية في ضوء الأحكام الشرعية والقانونية.
v. الكشف عن واقع محاسبة الزكاة في المصارف الإسلامية في فلسطين.

أهمية الدراسة:

A. مساعدة البنوك الاسلامية ومنظمات الأعمال الإسلامية الأخرى لأداء الالتزامات الزكوية.
B. إمكانية تقليل الفروق القائمة على الطرق المستخدمة من قبل البنوك الاسلامية والمنظمات الاسلامية الأخرى في قياس الزكاة وتقييم الأصول الخاضعة للزكاة.
C. المساعدة في تعزيز جودة الإفصاح عن المعلوم، الزكوية في القوائم المالية للبنوك الاسلامية ومنظمات الاعمال الاسلامية الأخرى.
D. تضييق مواضع الاختلاف في الجوانب المحاسبية الزكوية بين السلطات الزكوية التي تدير الزكاة، ومكلفي الزكاة.

E. إفادة مشرعي القوانين في مواجهة القصور فيما يتعلق بالزكاة في الشركات المساهمة عامة والمصارف الإسلامية خاصة.

F.إثراء المكتبة العربية عامة والجامعات الفلسطينية خاصة بمستجدات العصر عن زكاة الأسهم.

منهج الدراسة:

تعتمد الدراسة على مجموعة الآراء الفقهية الصادرة عن مجامع الفقه الإسلامي، وفتاوى وتوصيات ندوات قضايا الزكاة المعاصرة، وما أفتت به الهيئة الشرعية لبيت الزكاة الكويتي عند التقويم الشرعي لزكاة الشركات المساهمة وأهم القضايا المعاصرة التي تتعلق بها، ودليل إرشادات محاسبة زكاة الشركات الصادر عن بيت الزكاة الكويتي، والاستناد إلى بعض معايير المحاسبة الدولية الصادرة عن مجلس معايير المجاسبة الدولية (IASB)، والصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAIOFO)، بالإضافة إلى معايير محاسبية أجنبية محلية متعلقة بالزكاة، وأيضاً مراعاة القوانين المحلية الفلسطينية مثل قانون تنظيم الزكاة الفلسطيني رقم (٩) لسنة ٢٠٠٨م، وقانون ضريبة الدخل رقم (٨) لسنة ٢٠١١، والأخذ ببعض التقارير المالية السنوية للمصارف الإسلامية المنشورة على موقعها الالكتروني.

محددات الدراسة: اقتصرت الدراسة على الشركات المساهمة، وتشمل المصارف الإسلامية، ولم تتناول الدراسة الشركات القابضة أو التابعة.

الدراسات السابقة:

تناولت معظم الدراسات السابقة زكاة عروض التجارة من الناحية المحاسبية والفقهية، لما لزكاة عروض التجارة من أهمية كبيرة في المجتمع المسلم، حيث تشمل كل البنود بقصد المتاجرة لذا يدخل في زكاة عروض التجارة الكثير من المؤسسات والمحلات التجارية والشركات بأنواعها والمصانع وصناديق الاستثمار، وطبيعة هذه الشركات والمصانع ترتكز على المبادئ والأسس المحاسبية الوضعية التي تتسم بالتعقيد، وهذا قد يكون سبباً في التطرق إلى محاسبة زكاة عروض التجارة ليتم تقويم تلك المبادئ وفق منظور فقه الزكاة، ومن أهم نتائجها أنها توصلت إلى طريقتين لاحتساب وعاء الزكاة: طريقة صافي حقوق الملكية، وطريقة رأس المال العامل. أما دراسة بكر تناولت زكاة دخول المهن الحرة في ضوء المبادئ الشرعية والمحاسبية، وقد خلصت إلى أن الدخل المحاسبي المعد وفق المبادئ المحاسبية التقليدية المتعارف عليها لا يتوافق مع الدخل الخاضع لزكاة المهن الحرة، والمبادئ المحاسبية التقليدية في قياس الدخل المحاسبي تتوافق جزئياً مع المبادئ الشرعية لزكاة دخول المهن الحرة، وهذا يعود إلى حجم الارتباط والعلاقة القوية للمبادئ المحاسبية فيما بينها. ومما سبق يتضح أنه لا يتم التعرض إلى محاسبة الزكاة في المصارف الإسلامية، وبشكل خاص في فلسطين.

خطة الدراسة: في ضوء أهداف الدراسة، وحدودها، تتناول الدراسة الفصول التالية:

الفصل الأول: حكم زكاة الأسهم شرعا.

الفصل الثاني: دور معايير المحاسبة المتعلقة في محاسبة زكاة الشركات.

الفصل الثالث: محاسبة زكاة الشركات وفقا لقانون تنظيم الزكاة الفلسطيني رقم (٩) لسنة ٢٠٠٨م.

الفصل الرابع: واقع محاسبة الزكاة في المصارف الاسلامية في فلسطين.

بالإضافة إلى الخاتمة : النتائج والتوصيات.

الفصل الأول:حكم زكاة الأسهم شرعا

زكاة الأسهم:

أولاً : تعريف السهم: هو الحصة التي يقدمها الشريك في شركات المساهمة، وهو يمثل جزءاً من رأس مال الشركة حيث يقسم رأس مال الشركة المساهمة إلى عدد من أجزاء متساوية القيمة يسمى كل منها (سهما) ويتم تحديد ملكية كل حامل للأسهم في رأس مال الشركة بعدد الأسهم التي يملكها، والسهم معرض للربح والخسارة، وصاحب الأسهم يعد شريكا في الشركة أي مالكا لجزء من أموالها بنسبة عدد أسهمه إلى مجموع أسهم الشركة، ويستطيع مالك السهم في الأسهم المتداولة في أسواق الأوراق المالية أن يبيعه متى شاء. وللسهم قيمة اسمية تتحدد عند إصداره أول مرة، وله أيضاً قيمة سوقية تتحدد على أساس العرض والطلب، وله قيمة دفترية تتحدد على أساس صافي موجودات الشركة، وله تكلفة تتحدد بالمبلغ المدفوع لحيازته.

ثانياً: حكم التعامل بالأسهم: يحكم على السهم من حيث جواز تملكه وعدم جوازه تبعاً لنشاط الشركة المساهم فيها، فتحرم المساهمة في الشركة ويحرم تملك أسهمها إذا كان الغرض من الشركة محرما كالربا، والخمور والقمار، أو كان التعامل فيها بطريقة محرمة، مع ملاحظة أن ذلك لا يعفي مالكها من تزكية الأصل.

ثالثاً: أنواع الأسهم: تنقسم الأسهم بحسب الغرض منها إلى : أسهم استثمار ونماء يستفاد من ريعها، أسهم للمتاجرة، وبحسب نوع الاستثمار إلى أسهم استثمار صناعي، وتجاري وزراعي وعقاري،،. إلخ

رابعاً: كيفية زكاة الأسهم شرعا:

لقد تم تداول زكاة الاسهم من قبل مجمع الفقه الإسلامي الدولي في ثلاثة مراحل، فالمرحلة الأولي لم يصدر قرار بشأنها، وتم تأجيل البت فيها ، أما المرحلتان التاليتان تم إصدار قرار بشأنها، وهي كالتالي:

قرار رقم ٢٨ (٣/٤) بشأن زكاة الأسهم في الشركات

أولاً: تجب زكاة الأسهم على أصحابها، وتخرجها إدارة الشركة نيابة عنهم إذا نص في نظامها الأساسي على ذلك، أو صدر به قرار من الجمعية العمومية، أو كان قانون الدولة يلزم الشركات بإخراج الزكاة، أو حصل تفويض من صاحب الأسهم لإخراج إدارة الشركة زكاة أسهمه.

ثانياً: تخرج إدارة الشركة زكاة الأسهم كما يخرج الشخص الطبيعي زكاة أمواله، بمعنى أنه يتمّ اعتبار جميع أموال المساهمين بمثابة أموال شخص واحد، وتفرض عليها الزكاة بهذا الاعتبار من حيث نوع المال الذي تجب فيه الزكاة، ومن حيث النصاب، ومن حيث المقدار الذي يؤخذ، وغير ذلك مما يراعى في زكاة الشخص الطبيعي، وذلك أخذاً بمبدأ الخلطة عند من عممه من الفقهاء في جميع الأموال. ويطرح نصيب الأسهم التي لا تجب فيها الزكاة، ومنها أسهم الخزانة العامة، وأسهم الوقف الخيري، وأسهم الجهات الخيرية، وكذلك أسهم غير المسلمين.

ثالثاً: إذا لم تزك الشركة أموالها لأي سبب من الأسباب، فالواجب على المساهمين زكاة أسهمهم، فإذا استطاع المساهم أن يعرف من حسابات الشركة ما يخص أسهمه من الزكاة، لو زكت الشركة أموالها على النحو المشار إليه، زكى أسهمه على هذا الاعتبار، لأنه الأصل في كيفية زكاة الأسهم وإن لم يستطع المساهم معرفة ذلك، فإن كان ساهم في الشركة بقصد الاستفادة من ريع الأسهم السنوي، وليس بقصد التجارة فإنه يزكيها زكاة المستغلات، وتمشياً مع ما قرره مجمع الفقه الإسلامي في دورته الثانية بالنسبة لزكاة العقارات والأراضي المأجورة غير الزراعية، فإنَّ صاحب هذه الأسهم لا زكاة عليه في أصل السهم، وإنما تجب الزكاة في الريع، وهي ربع العشر بعد دوران الحول من يوم قبض الريع مع اعتبار توافر شروط الزكاة وانتفاء الموانع. وإن كان المساهم قد اقتنى الأسهم بقصد التجارة، زكاها زكاة عروض التجارة، فإذا جاء حول زكاته وهي في ملكه، زكى قيمتها السوقية وإذا لم يكن لها سوق، زكى قيمتها بتقويم أهل الخبرة، فيخرج ربع العشر ٢,٥٪ من تلك القيمة ومن الربح، إذا كان للأسهم ربح،

رابعاً: إذا باع المساهم أسهمه في أثناء الحول ضم ثمنها إلى ماله وزكَّاه معه عندما يجيء حول زكاته، أما المشتري فيزكي الأسهم التي اشتراها على النحو السابق،

قرار رقم: ١٢١ (١٣/٣) بشأن زكاة الأسهم المقتناة بغرض الاستفادة من ريعها

إذا كانت الشركات لديها أموال تجب فيها الزكاة كنقود وعروض تجارة وديون مستحقة على المدينين الأملياء، ولم تزك أموالها، ولم يستطع المساهم أن يعرف من حسابات الشركة ما يخصّ أسهمه من الموجودات الزكوية فإنه يجب عليه أن يتحرى، ما أمكنه، ويزكي ما يقابل أصل أسهمه من الموجودات الزكوية. وهذا ما لم تكن الشركة في حالة عجز كبير بحيث تستغرق ديونها موجوداتها. أما إذا كانت الشركات ليس لديها أموال تجب فيها الزكاة، فإنه ينطبق عليها ما جاء في القرار رقم ٢٨ (٤/٣) من أنه يزكي الريع فقط ولا يزكي أصل السهم.

الفصل الثاني دور معايير المحاسبة المتعلقة بمحاسبة الزكاة في الشركات:

أولاً: معايير المحاسبة ذات الصلة بالزكاة على المستوى الدولي: معيار المحاسبة المالية رقم (٩): الزكاة، الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية–البحرين .

اعتمد مجلس معايير المحاسبة والمراجعة التابع لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية معيار المحاسبة المالية رقم (٩): الزكاة وذلك في اجتماعه الخامس عشر المنعقد في ٢٧، ٢٨ صفر ١٤١٩هـ، الموافق ٢١، ٢٢ يونيو ١٩٩٨م،

يهدف معيار الزكاة إلى وضع القواعد المحاسبية التي تحكم المعالجات المتعلقة بتحديد وعاء الزكاة، وقياس البنود التي تدخل في تحديد هذا الوعاء، والإفصاح عنها في القوائم المالية للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية (المصارف). ويُرَاعَى أن هذا المعيار يعالج الأساسيات في موضوع الزكاة وأنواع الموجودات الزكوية التي يغلب التعامل بها في المصارف. ويرجع في تفصيل ما لم يشتمل عليه المعيار إلى هيئة الرقابة الشرعية للمصرف.

المعالجة المحاسبية لوعاء الزكاة:

تحديد وعاء الزكاة: يتم تحديد وعاء الزكاة إما عن طريق صافي الموجودات أو عن طريقة صافي الأموال المستثمرة، وذلك باستخدام نسبة ٢,٥٪ للسنة القمرية، او نسبة ٢,٥٧٧٥٪ للسنة الشمسية، مع العلم أنه إذا تم تصنيف البنود وتقويمها بطريقة متسقة يراعى فيها الفرق في أسس التقويم المختلفة في الطريقتين فإنهما تؤديان إلى نتيجة واحدة وذلك استنادا إلى معادلة قائمة المركز المالي (الفقرة٢).

طريقة صافي الموجودات :

(أ) يتم تحديد وعاء الزكاة باستخدام طريقة صافي الموجودات على النحو التالي:

وعاء الزكاة=الموجودات الزكوية– (المطلوبات المستحقة الدفع خلال الفترة المالية المنتهية في تاريخ قائمة المركز المالي+حقوق أصحاب حسابات الاستثمار المطلقة+حقوق الأقلية+الحقوق الحكومية+الحقوق الوقفية+الحقوق الخيرية+حقوق المؤسسات غير الهادفة للربح إذا لم يكن لها مالك معين (الفقرة٣).

تشمل الموجودات الزكوية النقد وما في حكمه، والذمم المدينة محسومة منها الديون المشكوك في تحصيلها (غير مرجوة السداد)، كما تشمل الموجودات المقتناة بغرض المتاجرة (مثل البضاعة، والأوراق المالية، والعقار،......)، وموجودات التمويل (مضاربة، مشاركة، سلم، استصناع،....) ويحسم من موجودات التمويل المخصصات التي يتم تكوينها نتيجة للانخفاض في قيمة الموجودات أو نتيجة توقع عدم تحصيل المبالغ التي يتم بها تمويل تلك الموجودات، كما يحسم من موجودات التمويل الموجودات الثابتة المتعلقة بها (الفقرة رقم٤).

(ب) تقاس الموجودات المقتناه بغرض المتاجرة على أساس القيمة النقدية المتوقع تحقيقها (القيمة السوقية للبيع) وقت وجوب الزكاة (الفقرة رقم ٥).



طريقة صافي الأموال المستثمرة:

يتم تحديد وعاء الزكاة باستخدام طريقة صافي الأموال المستثمرة على النحو التالي:
رأس المال المدفوع+الاحتياطيات+المخصصات التي لم تحسم من الموجودات+الأرباح المبقاة+صافي الدخل+المطلوبات غير المستحقة الدفع خلال الفترة المالية المنتهية في تاريخ قائمة المركز المالي-(صافي الموجودات الثابتة+الاستثمارات المقتناة لغير المتاجرة مثل العقار المعد للإيجار +الخسائر المرحلة)(الفقرة رقم٧).

معالجة الزكاة في القوائم المالية:

× في الحالات التالية التي يلزم فيها المصرف بإخراج الزكاة، وهي:
(أ) صدور قانون بإخراج المصرف للزكاة إلزاماً.
(ب) اشتمال النظام الأساسي للمصرف على نص يلزمه بإخراج الزكاة.
(ج) صدور قرار من الجمعية العمومية للمصرف يلزمه بإخراج الزكاة.
تعتبر الزكاة مصروفا من مصروفات المصرف(غير التشغيلية) يجب إثباته في قائمة الدخل من أجل تحديد صافي الدخل. وتعتبر الزكاة غير المدفوعة من بنود المطلوبات في قائمة المركز المالي للمصرف(الفقرة رقم٩).
× الحالات التي لا يلزم فيها المصرف بإخراج الزكاة وهي:
(أ) حالة توكيل كل أو بعض أصحاب حقوق الملكية للمصرف بإخراج الزكاة(التي وجبت عليهم) نيابة عنهم من نصيبهم من الأرباح المقرر توزيعها فإن الزكاة تعتبر حسما من نصيبهم من الأرباح المقرر توزيعها على أصحاب حقوق الملكية الذين وكلوا المصرف(الفقرة رقم ١٠).
(ب) حالة توكيل كل أو بعض أصحاب حقوق الملكية للمصرف بإخراج الزكاة دون تقيد بوجود أرباح لهم وموافقة المصرف على إخراجها فإنها تسجل ذمما على الموكلين(الفقرة رقم١١).
× يظهر مبلغ الزكاة المستحق على المصرف ومبالغ الزكاة التي يتم توريدها من مصادر أخرى في قائمة مصادر واستخدام أموال صندوق الزكاة والصدقات(الفقرة رقم١٢).
متطلبات الإفصاح:

- يجب الإفصاح في الإيضاحات حول القوائم المالية عن الطريقة المستخدمة لتحديد وعاء الزكاة والبنود التي تدخل في تحديد هذا الوعاء(الفقرة رقم١٣).
- يجب الإفصاح في الإيضاحات حول القوائم المالية عن رأي هيئة الرقابة الشرعية للمصرف بشان الجوانب المتعلقة بالزكاة التي لم يشتمل عليها هذا المعيار (الفقرة رقم١٤).
- يجب الإفصاح في الإيضاحات حول القوائم المالية عما إذا كان المصرف بصفته الشركة الأم يقوم بإخراج زكاة حصته في الشركات التابعة له(الفقرة رقم١٥).
- في حالة عدم إخراج المصرف للزكاة يجب عليه أن يفصح في الإيضاحات حول القوائم المالية عن مقدار الزكاة الواجبة على السهم(الفقرة رقم١٦).
- يجب الإفصاح في الإيضاحات حول القوائم المالية عن مقدار الزكاة الواجبة على حقوق أصحاب حسابات الاستثمار(الفقرة رقم ١٧).
- يجب الإفصاح في الإيضاحات حول القوائم المالية عما إذا كان المصرف يقوم بجمع الزكاة وتوزيعها نيابة عن أصحاب حسابات الاستثمار والحسابات الأخرى(الفقرة رقم ١٨).
- يجب الإفصاح في الإيضاحات حول القوائم المالية عن القيود التي وضعتها هيئة الرقابة الشرعية للمصرف في تحديد وعاء الزكاة. ومن أمثلة ذلك: في طريقة صافي الأموال المستثمرة عدم تجاوز مجموع صافي الموجودات الثابتة والاستثمارات المقتناة لغير المتاجرة مجموع رأس المال المدفوع والاحتياطيات(الفقرة رقم ١٩).

ثانيا: المعايير المحاسبية ذات الصلة بالزكاة على المستوى المحلي

١. معيار المحاسبة المالية للزكاة الصادر عن لجنة معايير المحاسبة التابعة للهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين .

- تم اعتماد المعيار من قبل مجلس إدارة الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين(SOCPA) بموجب القرار رقم ١/٢/١٣ وتاريخ ١٤٢٠/٩/١٣هـ الموافق ١٩٩٩/١٢/٢١م، ويحدد هذا المعيار متطلبات قياس وعرض مخصص الزكاة والإفصاح عنها في القوائم المالية للمنشآت الهادفة للربح بغض النظر عن حجمها أو شكلها النظامي. (الفقرة١٠١)، ولا يشمل هذا المعيار تحديد أسلوب احتساب الزكاة الذي يتم تحديده في ضوء أحكام وقواعد فريضة الزكاة والتعليمات المنظمة لها.(الفقرة ١٠٢)، وبين أنه يجب قياس وإثبات مخصص الزكاة لكل فترة مالية على حدة وفقا لأحكام وقواعد فريضة الزكاة في المملكة.(الفقرة١٠٥)، وتتم تسوية مخصص الزكاة في السنة المالية التي يتم خلالها اعتماد الربط النهائي، ويتم إثبات أي فروقات بين مخصص الزكاة والربط النهائي وفق متطلبات معيار العرض والإفصاح العام المتعلقة بالتغيرات المحاسبية(الفقرة ١٠٦).

٢. معيار التقرير المالي: عرض القوائم المالية في المؤسسات المالية الإسلامية الصادر مجلس معايير المحاسبة الماليزي/MASB FRSi-1

- يُلزِمُ هذا المعيار المؤسسات المالية الإسلامية بتطبيقه، ولكن تنص الفقرة ٤ بانه تُوصَى المؤسسات بخلاف المؤسسات المالية الاسلامية بالامتثال له، ويطبق على القوائم المالية للفترات المالية بدءا من ١ يناير ٢٠٠٣ او بعده. وذكر هذا المعيار الزكاة فقط في ثلاثة مواضع وهي:

  ١. الفقرة ٦: تعريف الزكاة.
  ٢. الفقرة ٤٩: المعلومات التي يتم عرضها في صلب الميزانية العمومية او في الملاحظات، وأظهرت ان مخصص الزكاة يندرج ضمن الالتزامات الأخري في م.ع.
  ٣. الفقرة ٧٢: تفسير مختصر حول الإفصاحات المطلوبة من المؤسسات المالية الإسلامية عن التزاماتها الزكوية، حيث يجب عليها الإفصاح عن مسؤوليتها تجاه دفع الزكاة نيابة عن المودعين، والمساهمين، وآخرين.

٣. الإصدار الفني(TR i-1) Technical Release i -1 عنوانه " المحاسبة على زكاة منظمات الأعمال" الصادر عن مجلس معايير المحاسبة الماليزي(MASB) .

- أقر مجلس معايير المحاسبة الماليزي (MALAYSIAN AC COUNTING STANDARDS BOARD - MASB بيانا على شكل إصدار فني(TR i-1) Technical Release i -1 عنوانه " المحاسبة على زكاة منظمات الأعمال" لتزويد إرشادات حول المعالجة المحاسبية للزكاة على منظمات الأعمال/ المعالجة المحاسبية للوحدات التي تدفع الزكاة (فقرة ١-٢)، ويجب على كل منشأة تطبيق الإصدار الفني للفترات السنوية التي تبدأ في تاريخ ١/يوليو/٢٠٠٦م او بعده(فقرة ١٩).
- الاعتراف والعرض: يتطلب الإصدار الفني الاعتراف بمبلغ الزكاة المقدر(المحدد) كمصروف ويتم إدراجه في قائمة الدخل في الفترة التي يُتَكَبَدُ بها(فقرة ٤). أي عندما تدفع المنشاه زكاة الأعمال التجارية، فإنها تعترف بمبلغ الزكاة المقدر كمصروف، ويتم تقدير الزكاة على المنشاة عند إتمام دورة تشغيلية لـ ١٢ شهر على الأقل (الحول)، ويتم احتساب زكاة الاعمال التجارية بضرب معدل الزكاة ٢,٥٪ في وعاء الزكاة، ويجب عرضه كبند منفصل في صلب قائمة الدخل(فقرة ١٥).
- تحديد وعاء الزكاة: - لغرض تحديد وعاء الزكاة، يجب على أي منشاة تطبيق إحدى الطرق التالية، والتي أوصت بها وزارة التنمية الإسلامية الماليزية the Malaysian Islamic Development Department - JAKIM وفقا لدليل الزكاة في ماليزيا لعام ٢٠٠١. (الفقرة ١٠).

  a) طريقة رأس المال العامل المعدلة
  b) أو طريقة النمو المعدلة

- وتحتسب طريقة رأس المال العامل المعدلة وعاء الزكاة على أساس صافي الأصول المتداولة والمعدل بعناصر الأصول والالتزمات التي لا تحقق شروط الزكاة (الفقرة ١١).أما طريقة النمو المعدلة تحتسب وعاء الزكاة على أساس حقوق الملكية و الالتزامات طويلة الأجل مخصوما منها الممتلكات والتجهيزات والمعدات والأصول غير المتداولة، والمعدل بالبنود التي لا تحقق شروط الزكاة بالنسبة للأصول والالتزامات، كما يتم تحديدها من قبل السلطات الزكوية المعنية(الفقرة ١٢). وتعتبر الطريقتين السابقتين شائعتين يتم استخدامهما لاحتساب الزكاة على منظمات الأعمال في ماليزيا، وكلاهما ستؤدي إلى نفس مبلغ وعاء الزكاة، ويجب تطبيق الطريقة المستخدمة في تحديد وعاء الزكاة على نحو ثابت من فترة لأخرى(الفقرة ١٣).

- قياس الأصول والالتزمات الزكوية: يجب على المنشأة وقت وجوب الزكاة قياس الأصول والالتزامات الزكوية بنفس أساس القياس المستخدم في إعداد قوائمها المالية (الفقرة ١٤).
- الإفصاح: يجب على المنشأة ان تفصح في الإيضاحات المرفقة للقوائم المالية عن البنود التالية:
  - الطريقة المستخدمة في تحديد وعاء الزكاة.
  - مسؤوليتها تجاه مبلغ الزكاة المدفوع على الاعمال التجارية.
  - عناصر رئيسية في الزكاة وتشمل: مصروف الزكاة للفترة الجارية، مبلغ الزكاة المدفوع، التزام الزكاة، وأي تعديلات معترف بها في الفترة الجارية لوجوب الزكاة نتيجة الفترات السابقة.

٤.بيان معايير المحاسبة المالية الأندونيسي رقم ١٠٩: محاسبة الزكاة والتبرعات/ الصدقات التطوعية الصادر عن مجلس معايير المحاسبة الأندونيسي التابع لمعهد المحاسبين الأندونيسي /IKATAN AKUNTAN INDONESIA . Dewan Standar Akuntansi Keuangan -IAI/ DSAK

- PERNYATAAN STANDAR AKUNTANSI KEUANGAN(PSAK) NO. 109 :Akuntansi Zakat dan Infak/sedekah
- يعتبر أحد معايير المحاسبة على منظمات القطاع العام في أندونيسيا (Accounting Standards for Public Sector Organisations in Indonesia).
- يهدف هذا البيان إلى تنظيم الاعتراف، والقياس والعرض والإفصاح عن معاملات الزكاة والأعمال الخيرية /الصدقات التطوعية(فقرة ١). ويطبق هذا البيان على القوائم المالية التي يتم إعدادها بدءا من ١ يناير /٢٠٠٩م او بعده للعاملين على تحصيل وتوزيع الزكاة والتبرعات/ الأعمال الخيرية(الفقرة ٢) / مؤسسات يتم إنشاؤها او افتتاحها وفقا لقواعد وتشريعات يكون الغرض الأساسي منها تحصيل وتوزيع الزكاة والأعمال الخيرية/ والصدقات(الفقرة ٣)، ولا يطبق هذا البيان على المنشآت التي تعمل وفقا للشريعة الإسلامية، وتقوم بتحصيل وتوزيع الزكاة والتبرعات/الأعمال الخيرية، والتي لا يكون نشاطها الرئيسي القيام بذلك(الفقرة ٤).

مراجع البحث:

- بورصة فلسطين، http://www.pex.ps /.
- أبو النصر، عصام: الأسس المحاسبية والمعالجات الزكوية للمخصصات، المجلة العلمية لكلية التجارة-بنين، جامعة الأزهر-القاهرة، ٢٠٠٤، عدد ٢٩، أبو النصر، عصام: تحليل وتقويم طريقة قياس وعاء زكاة عروض التجارة في النظام المحاسبي في ضوء أحكام فقه ومحاسبة الزكاة، المجلة العلمية لكلية التجارة-بنين، جامعة الأزهر-القاهرة، ٢٠٠٦، عدد ٣١، باشي، محمود ومنصور، أحمد: توظيف قائمة المركز المالي لاحتساب وعاء زكاة عروض التجارة، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، مركز النشر العلمي-جامعة الملك عبد العزيز، جدة، ٢٠٠٥، مجلد ١٨، عدد ١، تهامي، عز الدين: أسس القياس والمعالجة المحاسبية لزكاة عروض التجارة في شركات الأشخاص، مجلة مركز صالح للاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر-القاهرة، ٢٠٠٠، عدد ١٢، جادو، محمد: صناديق الاستثمار بين المحاسبة الضريبية ومحاسبة الزكاة-دراسة أصولية محاسبية مقارنة، مجلة مركز صالح للاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر-القاهرة، ١٩٩٩، عدد ٧.
- زكاة دخول المهن الحرة بين المبادئ المحاسبية والشرعية، بهاء الدين عبد الخالق بكر، بحث مقدم إلى مؤتمر الزكاة بعنوان: "زكاة دخول الموظفين والمهن الحرة" كلية الشريعة، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، يوم الخميس الموافق ٢٨/٤/٢٠١١م، ٢٤ جمادى الأول ١٤٣٢ هـ.
- مجمع الفقه الاسلامي الدولي التابع لمنظمة التعاون/المؤتمر الاسلامي، الدورة الثالثة - عمان (المملكة الأردنية الهاشمية) ٨ –١٣ صفر ١٤٠٧هـ، الموافق، ١١ –١٦ تشرين الأول (أكتوبر) ١٩٨٦م، القرارات رقم ١٣ – ٢٥، مجلة المجمع (ع ٤، ج ٣ ص ٧٠٥). .http://www.fiqhacademy.org.sa
- مجمع الفقه الاسلامي الدولي التابع لمنظمة التعاون/المؤتمر الاسلامي، الدورة الرابعة- جدة (المملكة العربية السعودية)، ١٨ –٢٣ جمادى الآخرة ١٤٠٨هـ، ٦ –١١شباط (فبراير) ١٩٨٨م، القرارات رقم ٢٦ – ٣٨، مجلة المجمع (ع ٤، ج١ ص٧٠٥)
- مجمع الفقه الاسلامي الدولي التابع لمنظمة التعاون/المؤتمر الاسلامي، الدورة الثالثة عشرة-الكويت، ٧ –١٢شوال ١٤٢٢هـ، ٢٢ –٢٧ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠١م، القرارات ١١٩– ١٢٦.
- the Accounting and Auditing Organization of Islamic Financial Institutions (AAOIFI), a Bahrain-based accounting andauditing standard-setting body- Financial Accounting Standard for zakat No.9 (FAS 9)- www.aaoifi.com.
- الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين، http://www.socpa.org.sa /.
- the Malaysian Accounting Standard Board(MASB)- the "Financial Reporting Standard: Presentation of Financial Statements of Islamic Financial Institutions. http://www.masb.org.my
- the Malaysian Accounting Standard Board. http://www.masb.org.my
- IKATAN AKUNTAN INDONESIA. http://www.iaiglobal.or.id
- Financial Accounting Theory in Public Sector -Public Sector Accounting- Week 5 – Seminar 2- March 2013 -Sigit Pamungkas. SE.. MCom-p.8



طارق قندوز
ماجستير علوم تجارية تخصص تسويق
جامعة الجزائر

أثر التوجه التسويقي في ترقية تنافسية سوق التأمين الجزائري (مدخل إستراتيجي ابتكاري)

الحلقة (٢)

المحور الثاني: تشخيص التباري التنافسي بين الشركات العمومية والخاصة خلال الفترة ١٩٩٨-٢٠٠٩

ميدانيا يثير واقع المنافسة بين شركات التأمين العمومية والخاصة داخل المنظومة التأمينية الجزائرية في بداية الألفية الثالثة عدة تساؤلات ويفتح الباب واسعا لكثير من النقاش والجدل، وهذا لأهمية الدور الذي يلعبه النظام التأميني كدعامة حمائية ومالية للاقتصاد الوطني، فغالبا ما اعتبر احتكار القطاع العام عائقا أمام التنمية الاقتصادية والاجتماعية التي تنشدها البلاد على الرغم من الإصلاحات البنيوية العميقة التي شهدها القطاع التأميني الجزائري، بما تتطلبه المرحلة الاقتصادية الجديدة في غضون تحديات العولمة المالية ممثلة في الجاتس والشراكة الأوروبية.

جدول (٢): مساهمة الشركات حسب القطاع في الإنتاج الإضافي خلال الفترة ١٩٩٨-٢٠٠٩

Unité: Million DA	1998/2009		Année 2009		Année 1998	
	valeur	(%)	valeur	(%)	Prod. add	±(%)
S.Publiques	13892	87	54180	70	40288	290
S. Privés	146	1	18144	23	17998	12327
S. Mutuells	1986	12	5015	7	3029	153
Total	16027	100	77339	100	61312	383

Sources: Direction Des Assurances. Ministère De Finance. Rapports Annuel. Années 1998-2009 - Conseil National des Assurances. Rapports sur la situation générale du secteur des assurances. exercices 1998-2009

من أعلاه، تبقى الشركات العمومية الأربعة تهيمن على سوق التأمينات حيث مثّل رقم أعمالها ٧٠٪ من إجمالي الأقساط مقابل ٢٣٪ تعود إلى سبع شركات خاصة و ٦٪ للتعاضديتين في سنة ٢٠٠٩. إلاّ أنّه توجد ملاحظة في غاية الأهمية تكمن في تقلص الحصص السوقية للشركات العمومية:

- الشركة SAA تقلص نصيبها السوقي من ٣٩٪ سنة ١٩٩٨ إلى ٢٤٪ سنة ٢٠٠٩؛
- الشركة CAAT تقلص نصيبها السوقي من ٢٤٪ سنة ١٩٩٨ إلى ١٧٪ سنة ٢٠٠٩؛
- الشركة CAAR تقلص نصيبها السوقي من ٢٤٪ سنة ١٩٩٨ إلى ١٧٪ سنة ٢٠٠٩.

ومنه انخفاض النصيب السوقي للشركات العمومية من ٨٧٪ سنة ١٩٩٨ إلى ٧٠٪ سنة ٢٠٠٩ بسبب اشتداد المزاحمة والتباري التنافسي، والشركة العمومية التي صنعت الاستثناء هي شركة CASH حيث ارتفعت حصتها من سوق التأمينات المباشرة من ٢٪ سنة ٢٠٠٠ إلى ١٢٪ سنة ٢٠٠٩، يأتي هذا في سياق شهدت فيه تعاضديات التأمين نفس المشهد إذ تقلصت الحصة السوقية للتعاضديتين CNMA وMAATEC من ١٢٪ سنة ١٩٩٨ إلى ٧٪ سنة ٢٠٠٩، بمعنى أنها فقدت ٥٪ استفادت منها الشركات الخاصة، وفي هذا الصدد فقد عرف القطاع التأميني الخاص نموا بوتيرة متسارعة في الفترة المدروسة قدر بـ ١٢٣٢٧٪، كما ارتفعت الحصة السوقية للشركات السبعة الخاصة من ١٪ سنة ١٩٩٨ بحجم أقساط ١٤٦ مليون دينار إلى ٢٣٪ تعكس مبلغ ١٨١٤٤ مليون دينار. سيما الشركة CIAR التي زاد نصيبها السوقي من ١٪ سنة ١٩٩٩ إلى ٨٪ سنة ٢٠٠٩ وتحتل المرتبة الأولى ضمن الشركات الخاصة بحصة ٢٣٪.

كما نلاحظ من أعلاه أن شركات التأمين العمومية تساهم بنسبة ٦٦٪ في إنتاج الأقساط التأمينية الإضافية، تليها بعد ذلك الشركات الخاصة بنسبة ٢٩ ٪، وأخيرا التعاضديتين بـ ٥٪، وهذا يعكس إلى حد بعيد سيطرة القطاع العام على القطاع الخاص

في سوق التأمين الجزائري. وفي هذا المضمار وانطلاقا من الدور الحيوي الذي يلعبه النظام التأميني في أي اقتصاد خاصة فيما يتعلق بتوفير الأمان والحماية اللازمة للأشخاص الطبيعيين والمعنيين من خلال التعويضات التي تدفعها الهيئات التأمينية للمتضررين من الأخطار الجسمانية والمادية، على غرار نجاعته في تعبئة الموارد المالية وحسن توجيهها نحو القطاعات الاستثمارية، كان من الضروري القيام بالإصلاحات الهيكلية وإبراز الدور الذي تلعبه المنافسة التسويقية في رفع القدرة التنافسية للقطاع، وقد دلت تجارب الاقتصاديات المتقدمة أن المنافسة بين الشركات تعد من الركائز الأساسية في ضمان نجاح وانتعاش سوق التأمينات، وأنّ نجاح المنافسة بين الشركات العمومية والخاصة تتوقف إلى حد بعيد على مدى إرساء مناخ استثماري ملائم يبعث على الإبداع والامتياز.

وعلى الرغم من تحقيق تحسن في رقم أعمال القطاع، غير أنّ الاتفاق المبرم بين الجزائر وفرنسا بخصوص إنهاء الخلاف بين الطرفين في مجال التأمينات، أعاد المخاوف من عودة شركات التأمين الفرنسية إلى الجزائر (التحالف مع شركات: رونو؛ بيجو؛ سوسيتي جنرال؛ البنك الباريسي؛...الخ)، بسبب عدم جاهزية شركات التأمين الجزائرية بسبب اعتماد هذه الأخيرة على منتجات تقليدية في تحقيق الجزء الأكبر من رقم أعمالها لمنافسة نظيرتها الأوروبية التي عبرت عن رغبتها الفورية في العودة القوية إلى السوق الجزائرية، مما سيضيق الخناق على شركات التأمين الجزائرية التي تعاني من تأخر كبير، سيمكن منافساتها الفرنسية والإسبانية والإيطالية والبريطانية وحتى الأمريكية من الاستحواذ على سوق التأمينات الجزائري الذي يعد الأكثر تأخرا في منطقة المتوسط على الرغم من الفرص القوية غير المستغلة التي يتوفر عليها.

أخيرا، ورغم الإصلاحات الهيكلية التي تمخض عنها القانون ٩٥/٠٧ والقانون ٠٦/٠٤ المعدّل والمتمّم للأمر ٩٥/٠٧، إلاّ أن نتائج هذه الإصلاحات على المستوى الكلي بمقارنة مكانة الجزائر ضمن سوق التأمين الدولي والإفريقي والعربي والمغاربي لم تكن لها انعكاسات إيجابية، بل وتظل بعيدة جداً عن المتوسط العالمي للمؤشرات الأدائية. ومنه ضرورة الإسراع في تحديد نماذج عمل الشركات الوطنية من أجل رفع قدراتها التنافسية لمسايرة طرق عمل شركات التأمين العالمية التي استقرت في الجزائر وتلك التي ستحصل على الاعتماد بداية من السنوات القادمة والتي تتوفر على أساليب متقدمة جداً في اكتساح الأسواق.

المحور الثالث: أهمية المقاربة التسويقية في الصناعة التأمينية:

نعني بالتسويق التأميني (فن إشباع احتياجات الزبائن، وفي الوقت ذاته إرضاء مسييري الشركة -مردودية-نوعية-صورة) ، وأيضا (حالة فكرية تتوخى توجيه كافة الوسائل والطاقات المتاحة لشركة التأمين وإشباع وإرضاء الزبون) ، ويعرف كذلك (النشاط الذي ينطوي على تحديد أكثر الأسواق ربحية في الوقت الحاضر والمستقبل وتقييم الحاجات الحالية والمستقبلية للزبائن) . عرف بأنه (تحليل وتخطيط وتنفذ ورقابة البرامج التي يتم إعدادها لتحقيق تبادل المنتج الذي له قيمة ومنفعة، والتي تشبع حاجات ورغبات المستفيد (المؤمن له) ويعتمد بدرجة كبيرة على استخدام طرق فعّالة للتسعير والاتصالات والتوزيع والإعلام لحفز وجذب الأسواق) . ووثيقة التأمين خدمة آجلة وليست حاضرة كبقية الخدمات وقد ترتب على ذلك طرق خاصة في مجال التسويق، كما أن مشتري وثيقة التأمين قد لا يجني ثمار ما اشتراه بنفسه، وأنها وعد على ورقة تسمى وثيقة التأمين وقد يتحقق الوعد أو لا يتحقق أو يتحقق بعد عشر سنوات وبالتالي فإن الخدمة التأمينية يتم الحصول عليها عند تحقق الحدث المؤمن منه .

إذن ينبثق مما سبق أن التسويق التأميني يدندن حول محورين الأول جعل الزبون (المُؤَمَّن لَهُ/المستفيد) حجر زاوية وبؤرة تركيز في صلب الاهتمامات فهو ملك السوق تجب دراسة سلوكه وقراره الشرائي بعناية فائقة (التغطيات) لأنه المفتاح الذي يعبِّد الطريق لبلوغ المحور الثاني المتمثل في توليد تيار متدفق من الأرباح لشركات التأمين (المُؤَمِّنْ/معيد التأمين) المتأتية من مجموع الأقساط المكتتبة (تعظيم الإيرادات) بعد اكتتاب العقد الذي يلزمها بالوفاء بوعودها تجاه المتعاقدين معها سواء كانوا أفراد أو مؤسسات بتعويض الضحايا والمتضررين (تدنئة التكاليف) بعد وقوع الخطر المُؤَمَّنْ مِنْهُ (الحريق، الانفجار، الاصطدام، التخريب والشغب، الإرهاب، السرقة، المرض، البطالة، الإفلاس، الوفاة، الكوارث كالزلازل والفيضانات،...الخ). إضافة إلى ذلك فالتسويق التأميني في جوهره يعمل على ضمان التناغم والانسجام وإحداث التمفصل والتناسق بين الوحدات والدوائر والأقسام والخلايا ضمن الهيكل التنظيمي للشركة من تخطيط وتنظيم وتوجيه ورقابة وقيادة بكفاءة وفعّالية، وتظهر نجاعة التسويق في بعده الاستراتيجي عن طريق تقسيم وتجزئة السوق الكلي إلى فئات متجانسة وشرائح متشابهة نسبيا في الخصائص، ثم يتم الانتقال إلى المستوى التكتيكي أو التشغيلي باستهداف الأجزاء والفروع الأكثر جاذبية (تكلفة/عائد) .

إن الخصائص الفريدة والخصوصيات الحصرية التي تتمتع بها بوليصة التأمين كجزء لا يتجزأ من منظومة الخدمات المالية تلزم شركات التأمين بشروط وتصورات لابد من استيفائها لزيادة معدلات التميز والتفرد والنجاح، وهي ضرورة الاهتمام بالقوى العاملة سيما ذات الاتصال المباشر بالزبون وصقل مواهبها البيعية والتفاوضية والإقناعية، مع تحري الصراحة والشفافية والالتزام بالمصداقية والوضوح وتحسين قدراتها وكفاءتها لبناء علاقة شراكة وولاء طويل الأجل (الاحتفاظ بالزبون الحالي، جذب واستقطاب مزيد من الزبائن الجدد) ، ينضاف إلى ذلك أن معرفة وتحديد نوعية وحجم الخطر يلعب دور حاسم في رسم استراتيجية تسويقية فعّالة ومنسجمة بين التسعيرة المعقولة والتغطية المقبولة بتوفير الحماية الحقيقية لمصالح زبائنها، وهذا يندرج في سياق أصول المسؤولية الاجتماعية والأخلاقية والمهنية للتسويق التأميني بحفظ جميع حقوق الأطراف والأصحاب ذوي العلاقة .

يرى P.F.Drucker أحد رواد مدرسة المانجمنت الحديث أن الفرق بين الدول المتقدمة والمتخلفة لا يتأثر بوفرة أو ندرة عوامل الإنتاج، لكن مفترق الطرق والفيصل في التقدم والتخلف دليله في حسن أو سوء التسيير وعلى هذا فقس، عطفا على ذلك يعتبر الاهتمام بالتسويق بوابة لولوج عالم التميز والتفوق. فالتسويق التأميني صمام أمان يمكن من النمو والتوسع والبقاء والاستمرار والديمومة على المدى البعيد من خلال القدرة على إرساء مناخ تنظيمي ملائم يسهم في التوصل إلى أفكار جديدة، تطوير منتجات جديدة، اكتشاف عمليات أو ممارسات جديدة، كما أنه مدخل حيوي هام لتحقيق الميزة التنافسية التي يصعب تقليدها ومحاكاتها تمكنها من تحقيق أهدافها وبلوغ مراميها على غرار تنمية الحصة السوقية عموديا وأفقيا (زيادة رقم الأعمال أو حجم المبيعات)، وتدعيم المركز الربحي (رفع وتيرة معدل العائد على الاستثمار)، وترقية سمعة وشهرة الشركة ومنتجاتها (تحسين الصورة الذهنية وتعميق دالة الرضا وبناء معادلة الوفاء)، وتعزيز المركز التنافسي للشركة وعلاماتها التجارية في الأسواق المستهدفة (الاستجابة المرنة والسريعة لرغبات توقعات الزبائن الكامنة وغير المشبعة)، ومنه فالتسويق في الشركات المعاصرة أصبح أمراً ضرورياً وحاسماً للغاية وفي منتهى الأهمية يساعد على التأثير الإيجابي والتفكير المجدي لإيجاد أفضل السبل وأمثل الصيغ لتعزيز وتفعيل القدرة التنافسية السعرية (التكاليف) والنوعية (الجودة) والفنية (التقانة)، المستوفية لمقتضيات ومتطلبات المزاحمة والتباري في الأسواق العالمية، لهذا لابد أن يوضع في سلم أولويات الإدارة العليا وأن يحظى بالدعم الكامل منها. فلقد بات التسويق يشكل محك حقيقي لمصير الشركات نجاحا أو فشلا، وتحدٍ فعلي لمرونتها أو جمودها، ورهان تراهن عليه لاقتحام القطاعات الجديدة غير المستغلة واكتساح الأسواق الدولية.

المحور الرابع: التسويق الاستراتيجي كرافد لتنشيط وتفعيل أداء سوق التأمين الجزائري

أصبح النشاط التسويقي بكامله في حالة تغير، وأصبح استخدام شركات التأمين لفلسفة التسويق الاستراتيجي للتفاعل مع متغيرات بيئة العولمة والإنترنت يجد مبرره أكثر من أي وقت مضى، من هذا المنطلق سنستعرض بعض التعريفات ذات الصلة بالاستراتيجية التسويقية، لنخلص إلى تعريف دقيق للتسويق الاستراتيجي معتمدين في ذلك على ما جاء في أدبيات فلسفة الماركتينغ:

الباحث	تعريف الاستراتيجية التسويقية
فريد النجار	الطريقة المثالية لأداء الوظائف التسويقية لتحقيق الأهداف.
ثامر البكري	تطوير رؤى المنظمة حول الأسواق التي تهتم بها، ووضع الأهداف وتطويرها وإعداد البرامج التسويقية بما يحقق مكانة للمنظمة وتستجيب لمتطلبات قيمة الزبون في السوق المستهدف.
محمد عبيدات	خطة طويلة الأجل لتنمية المزيج التسويقي الذي يساعد على تحقيق أهداف المنظمة من خلال إشباع حاجات السوق المستهدفة.
ثومبسون	السيرورة التي بواسطتها يتم بلوغ الأهداف التسويقية على المدى البعيد والقصير.
ديب صالي وآخرون	اتجاهات أسواق معينة تتوجه نحوها الأنشطة وأنواع المزايا التنافسية والتي يجب أن تطور وتستمر.

من خلال التعريفات الواردة يمكن القول أن:

- الاستراتيجية التسويقية هي التي تركز على أربع نقاط أساسية، هي: أهداف المؤسسة؛ تقسيم السوق؛ تحديد الفئة المستهدفة وموقع المنتوج؛ تحديد المنافسة والبحث عن الميزة التنافسية، وتتكون استراتيجية التسويق من ثلاث جوانب: تخطيطي؛ تنفيذي؛ رقابي.
- الاستراتيجية التسويقية تنضوي ضمن صياغة الاستراتيجية الكلية للمؤسسة التي هدفها تحقيق التكامل والمواءمة بين البيئة الداخلية والخارجية، وأنها تحوي معطيات حول الوضع التنافسي، وتتضمن سلسلة من مستويات القرارات الملائمة.
- إن استراتيجية التسويق، هي توقع وتحليل مستقبلي تسمح باستثمار التغيرات من أجل كسب ميزة تنافسية، لذا فهي تساعد على ربط المستقبل الحالي أو المتوسط أو الطويل الأمد، ولذلك فهي تعتمد على توفر قاعدة بيانات عريضة وأساليب تنبؤ متطورة وخبرة ومهارة عالية للقائمين بعملية التنبؤ.

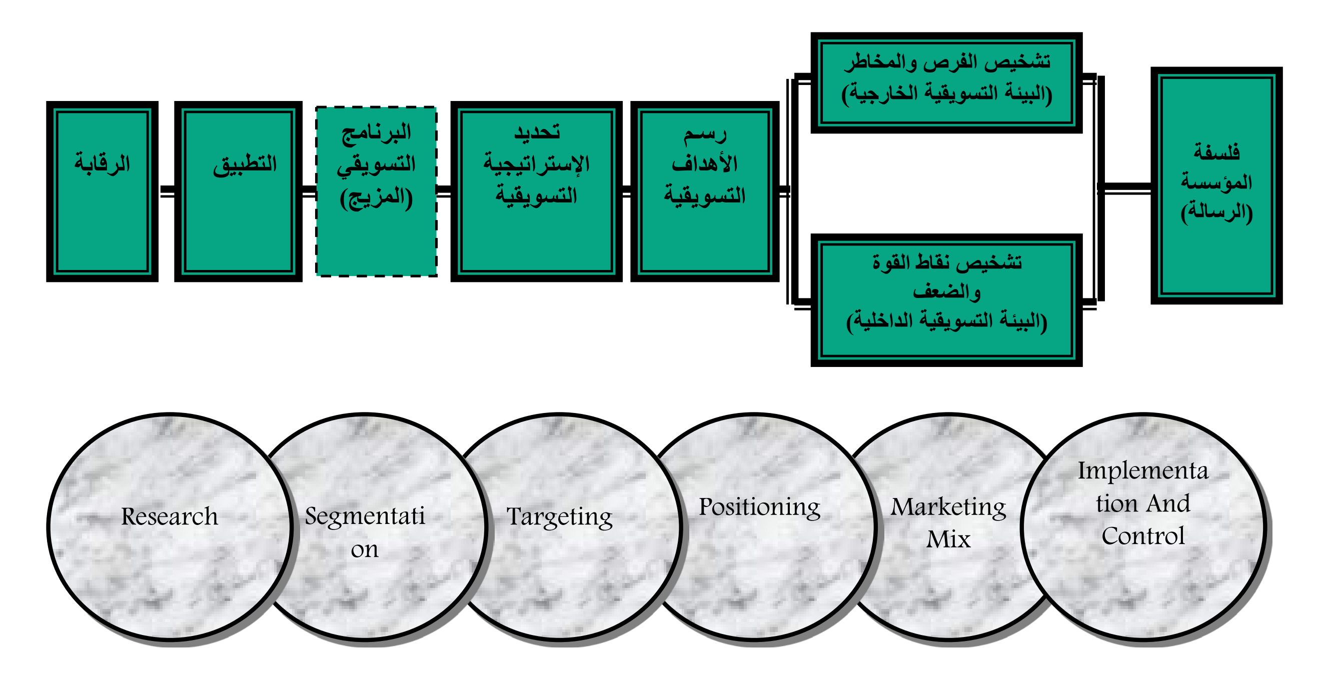
مما سبق يعرف التسويق الاستراتيجي بأنه (كل الإجراءات الهادفة لتقييم مختلف العوامل البيئية ذات المساس المباشر بالتسويق، المنافسة، وكافة العوامل الأخرى المؤثرة على عناصر الاستراتيجية التسويقية بشكل عام وعلى وحدات العمل كل على حدة) . كما يقصد به أيضا (اختيار استراتيجيات الأسواق المستهدفة للمزيج التسويقي للسلعة أو المزيج السلعي للمؤسسة، كما يتضمن تطوير أهداف تسويقية واقعية وقابلة للتطبيق لكل وحدة عمل داخل المؤسسة، والإشراف على تنفيذها، بالإضافة إلى إدارة مختلف استراتيجيات الإحلال التسويقي بهدف إشباع حاجات ورغبات المستهلكين في الأسواق المستهدفة) .

ومنه يمكن القول أن التسويق الاستراتيجي، يشكل أساس تسيير مؤسسة عصرية تواجه سوقاً تنافسياً، حيث يسهم في تحديد حاجاته الحالية والكامنة لتقديم الخدمات الملائمة في الوقت المناسب، مع الاطلاع الدائم على المنافسين فضلا عن اكتشاف أسواق جديدة، وتكييف شركات التأمين، وجعلها ذات مرونة عالية في الاستجابة لمتغيرات السوق، والإسهام في اكتشاف الفرص الاستثمارية ودراستها وتحديد المشاريع الجديدة. بعبارة أخرى الهيكل التسويقي في كل شركة يسعى إلى إدارة الطلب وحسن التصرف في عناصره، وفي هذا الاتجاه تطمح الشركات المتميزة إلى إيجاد توازن متناسق بين مصالحها من جهة ومصالح السوق من جهة أخرى .

تمر عملية إعداد الاستراتيجية التسويقية وتهيئتها للتجسيد بالخطوات التالية :

- تحليل الفرص السوقية.
- اختيار الهدف السوقي.
- تحديد المركز التنافسي.
- وضع الاستراتيجية التسويقية.
- التنفيذ والرقابة.

ويمكن توضيح ذلك في الشكلين التاليين:



المصدر: إعداد الباحث

حيث يبدأ التسويق الفعّال بالبحوث لأن البحوث في التسويق تكشف عن الكثير من أجزاء السوق، التي تتكون من زبائن متنوعي الاحتياجات، وتكون الشركة رشيدة إذا استهدفت فقط تلك الأجزاء التي تستطيع إشباعها بطريقة رفيعة مقارنة بالمنافسين، وعلى الشركة أن تعرض لكل جزء من السوق منتجاتها حتى يتمكن الزبائن المستهدفون من تقدير اختلاف معروضاتها عن معروضات المنافسين، وتمثل تجزئة السوق والاستهداف وتثبيت صورة المنتج، تفكير الشركة الاستراتيجي في التسويق، ثم تطور الشركة مزيجها التسويقي الذي يتكون من مزيج القرارات عن المنتجات والسعر والمكان والترويج، بعد ذلك تنفذ الشركة مزيج التسويق، وأخيرا تقوم الشركة بمعايير الرقابة لتراقب وتقيم النتائج وتطور استراتيجيات التجزئة والاستهداف وتثبيت صورة المنتج وتكتيكاتها عن مزيج التسويق .

المراجع:

- تمت عملية التحليل إستعانة بالمادة العلمية التالية:
- Amara Latrous: Les entreprises publiques doivent se remettre en cause. revue Algérienne des assurances. UAR. N°2. 2001
- Marché des assurances. chiffre d'affaire en progression. revue L'actuel. N°72. éditer par Nouvelle Revues Algérienne. 2007. pp.18-19
- Les non-dits sur les assurances en Algérie. Abhath Iktissadia. revue économique mensuelle. 2010. p.5
- http://www.radioalgerie.dz/ar/index.php?option=com__content&view=article&id=5451:2011-03-15-17-14-15&catid=28:2010-04-29-13-18-43&Itemid=83 (Consulté le 29-4-2010)
- http://www.elkhabar.com/ar/economie/236245.html (Consulté le 24-11-2010)
- http://alrroya.com/node/109010 (Consulté le 5-2-2011)
- J.C Harrairi: Le management dans l'assurance. 3ème édition. 1974. p.20
- M. Badoc: Marketing management pour les sociétés financière. 2ème triages. les édition d'organisation. paris. France. 1998. p.5
- بن عمروش فائزة: واقع تسويق الخدمات في شركات التأمين (دراسة حالة الشركة CNMA)، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الإقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة بومرداس، الجزائر، ٢٠٠٩، ص.١٤٥
- زكي خليل المساعد: تسويق الخدمات، دار المناهج للنشر والتوزيع، ٢٠٠٦، عمان، الأردن، ص ص. ٣٠٦–٣٠٧
- M. Badoc: op-cit. pp 10–14
- لمزيد من التفصيل أنظر إلى:
- مطالي ليلى: تحليل السياسات التسويقية للتأمينات (دراسة حالة الشركة SAA)، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الإقتصاد والتسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، ٢٠٠٢، ص ص.٥٤-٦٩
- http://www.aleqt.com/2010/10/07/article__452058.html
- عبد الفتاح قراقع: تسويق الخدمات التأمينية، مجلة مرآة التأمين، العدد ٣، الإتحاد الفلسطيني لشركات التأمين، فلسطين، ٢٠٠٦، ص.١٠
- قراءة حوصلية مقتضبة للمادة العلمية التالية:
- Jean-Paul Roux: Le client au centre de la stratégie des compagnies d'assurances. IV° Forum des Assurances d'Alger Réformes dans les assurances: Plus de rigueur au service de la société. 2005
- مرقاش سميرة: أهمية المزيج التسويقي الخدمي الموسع في تحسين الخدمات التأمينية (دراسة حالة الشركة SAA)، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية الإقتصاد والتسيير والتجارة، جامعة الشلف، الجزائر، ٢٠٠٦، ص ص.٧٧-٨٨
- نوري منير: التسويق (مدخل الإستراتيجيات والمعلومات)، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، ٢٠٠٧، ص.١٢٨ (بتصرف يسير)
- فريد النجار: إدارة منظومات التسويق العربي والدولي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، ١٩٩٩، ص.١٢٩
- ثامر البكري: إستراتيجيات التسويق، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ٢٠٠٨، ص.٥٣
- محمد عبيدات: إستراتيجية التسويق (مدخل سلوكي)، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ٢٠٠٢، ص.٢٩
- Thompson: Strategies (concepts &cases). Hamper a row publish in 1994
- D.Sally and Others: Marketing (concepts &strategies). a.s.d. 1994
- يحه عيسى وآخرون: التسويق الإستراتيجي، دار الخلدونية، القبة، الجزائر، ٢٠١١، ص.٥٤
- P.Kotler: Kotler on marketing how to create and dominate markets. the free press. inc. USA. 1999. p.120
- محمود الصميدعي: إستراتيجيات التسويق (مدخل كمي تحليلي)، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ٢٠٠٥، ص.١٥٤
- محمد عبيدات: المرجع السابق، ص.٢٥
- فيليب كوتلر: كوتلر يتحدث عن التسويق (كيف تنشئ الأسواق وتغزوها وتسيطر عليها)، ط٠٢، ترجمة فيصل عبد الله بابكر، مكتبة جرير، الرياض، السعودية، ٢٠٠٢، ص.٤٧
- كورتل فريد: التسويق كعامل نجاح في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، الجزائر، ٢٠٠٦، ص.٥٥٥ (بتصرف يسير)
- محمد فريد الصحن وطارق طه: إدارة التسويق (بيئة العولمة والإنترنت)، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، ٢٠٠٧، ص.١٧٨
- فيليب كوتلر: المرجع السابق، ص.٣٨



Mohamed Ben Youssef
Executive Director
CIBAFI

Takaful Models

Introduction:

Takaful is a social system that complies with Sharia principles. It is structured into two types: For-profit and not-for-profit.

Among the models that can be used are: Mudarabah, Wakalah, Waqf and mixed or hybrid model.

In the Mudarabah model, one party, that is the participant or the policyholder, provides the capital (fund), he is then Rab Al-Mal. The other party, that is the operator, provides labor and effort. He is then Al Mudarib.

Profits are shared between both parties (Mudarib and Rab Al-Mal) on a predetermined and pre-agreed ratio which can be 50/50 or 60/40 or 70/30 or more or less according to both parties' agreement.

The Mudarib (operator) manages the Takaful operations in return for a share of surplus on underwriting and a pre-agreed share in the profits.

In case of loss, the Takaful fund (participants' fund), which is Rab Al-Mal, bears the whole loss and the Mudarib does not take any risk in sharing losses, only his labor and efforts are gone.

In case of deficit in the risk pool, the Takaful operator is bound to provide an interest- free loan (qard Hasan) to the pool which is to be repaid in case of surplus. Participants may also be required additional payments.

Any administrative expenses related to the investment are born by the Mudarib, whereas general and administrative expenses of the entire business are charged to the participants' fund.

Surplus is shared between participants and Takaful operator on a pre-agreed ratio.

So, the operator gains returns through a pre-set share in the profits and a pre-set share of the underwriting surplus.

The Wakalah-based model is another model used in the Takaful industry. The operator acts as an agent of the participants and receives in return a pre-set remuneration that may be a fixed amount or a percentage of the contributions collected.

Policyholders make contributions as Wakalah fees and Tabarru (donation) credited to the participants' fund. The shareholders' fund is managed separately from the participants' fund.

The Wakeel invests the participants' fund into sharia compliant assets. Income generated less fees adds to the participants' fund. At maturity, an incentive may be paid from the surplus to the operator as Wakeel.

To overcome Gharar (uncertainty), Mudarabah and Wakalah models are based on Tabarru (donation).



Operating expenses are charged to the participants' fund, whereas the investment activities expenses are charged to the shareholders' fund.

The Waqf model emerged in Pakistan and South Africa. Waqf is a public endowment operated on a not-for-profit basis. Waqf fund can ever last even after the death of participants. Contributions are fully donated (Hiba) and become the sole property of Waqf. Operations are similar to Wakalah model.

The mixed or hybrid model is a mixture of Waqf and Wakalah to enable participants to employ the Takaful operator instead of being their own managers. The Wakeel collects donations for the Waqf fund, manages the underwriting operations and invests the participants' fund. He is therefore entitled to a defined fee and share as a Mudarib in the income generated by investing the participants' fund. Wakalah contract is used for managing the fund and Mudarabah contract is used for investing the fund.

In Mudarabah, the operator, as Mudarib, can share in any operating surplus as an incentive for managing underwriting on behalf of the participants. The Takaful fund belongs to the participants and not the operator. Should there be any loss; the operator loses effort and labor.

The Wakalah model on the other hand distinguishes between the Takaful fund and the Takaful operator. The Wakeel charges a management fee related to the level of performance. The Takaful operator does not share in the underwriting results. All operational costs are reported to policyholders' fund.

Compared to the above-mentioned models, Waqf is a non-profit model. Such a model is more compatible with the concept of Takaful since it is created for the sole purpose of cooperation.

Similarly Tabarru model is non-profit and contributions herein are treated as full donation, so no returns are given to promoters, nor to policyholders. However, these two models have limitations and cannot therefore be competitive in the market.

Conclusion:

Every model has its advantages and disadvantages and none can be distinctive from the others. For instance, Mudarabah model is considered better for investment aspects of Takaful fund, while Wakalah model is considered better for the risk-sharing features in Takaful operations.

So, a mix of the two models would be perfect. A hybrid model emerging from a mix of Mudarabah and Wakalah would be the best model to follow.

What matters most for a Muslim, who is keen on preserving his religion and keeping away from prohibited deeds, is to see Sharia compliant products offered almost in every Muslim country.



أيهم محمود الحميد
طالب ماجستير – هندسة مالية إسلامية



نور مرهف الجزماتي
طالبة ماجستير – هندسة مالية إسلامية

صندوق سكن التكافلي



د. عصام بن محمد أنور رجب
دكتوراة في الدراسات الإسلامية

الهدف: بناء ١٠٠ بيت وبيعها تقسيطاً دون اللجوء إلى تمويل خارجي بأسرع وقت ممكن والذي يتوقع أن يكون دون العشر سنوات، وبتكلفة منافسة.

اجتمع مئات الأئمة في أمريكا بحثاً عن حل لتمويل السكن، لكن الاصرار على التفكير ضمن الصندوق تمنع الكثيرين عن الابتكار.

الشيخ الدكتور عصام رجب قدم حلاً ابتكارياً يجمع بين البيع النقدي والبيع بالتقسيط، بما يغني عن اللجوء للمصارف جميعاً توفيراً لتكاليف الإقراض وتجنباً للربا المحرم. إنه السكن التكافلي.

يعتمد (نموذج سكن تكافل) على تأسيس صندوق استثماري أطرافه مستثمرون أو متكافلون، يضم أعضاءً منتسبين راغبين بالحصول على سكن بالتقسيط ضمن فترات متوسطة تمتد من ٧ إلى عشر سنوات وبسعر معقول يقارب البيع النقدي، بشروط أفضل مما تقدمه مؤسسات التمويل بنوعيها التقليدية والإسلامية، والتي تقدم بيوتاً بدفعات قد تستمر لأكثر من ١٥ سنة وبزيادات كبيرة.

يدمج النموذج بين عمليتي بيع البيوت نقداً لغير الأعضاء وتقسيطاً لأعضاء الصندوق، وتهدف إلى إشراك عملية البيع النقدي لجمع مزيد من السيولة وإدارتها بأفضل شكل بغية التحكم بجدولة عمليات بيع التقسيط.

يفترض النموذج الحصول على تمويل أولي للانطلاق بأعمال الصندوق بجمع دفعات أولية من الأعضاء، أو بالحصول على مساهمة مستثمرين بالصندوق لاقتناء بيوت وبيعها نقداً وتقسيطاً، سواء تم شراؤها جاهزة أو تم إنشاؤها استصناعاً أو باستصناع موازٍ.

يحتجز النموذج نسبة من التمويل الأولي (رأس المال) يحددها مستخدم النموذج بما يناسب الظروف المحيطة، ويوجه الجزء المتبقي الذي يمثل رأس المال التشغيلي إلى شراء أو بناء مجموعة من البيوت، حيث يبيع جزء منها نقداً ويُسلم الجزء الآخر تقسيطاً للأعضاء.

رأس المال (ن) = عدد الأعضاء × الدفعة المقدمة من كل عضو

المخصص المحتجز = رأس المال (ن) × نسبة الاحتجاز

رأس المال التشغيلي (ن) = رأس المال (ن) – المخصص المحتجز

حيث (ن) هي سنة الأساس أو سنة انطلاق الصندوق.

وبناء عليه فإن عدد البيوت الممكن اقتناؤها أو بناءها مرتبط برأس المال التشغيلي للفترة (ن)، ويحتسب كالتالي:

عدد البيوت (ن) = رأس المال التشغيلي / تكلفة البيت

سيتم تخصيص عدد البيوت في الفترة (ن) بين عملاء النقدي والتسيط، ويقترح النموذج أن يكون نصفها نقداً والآخر تقسيطاً لنفس الفترة (ن) مع الأخذ بعين الاعتبار بتدوير الجزء الكسري حيث يتكون عندما يكون رأس المال فائضاً عن إنجاز عدد صحيح من البيوت.

دور نوعي البيع في النموذج:

- البيع النقدي: بعد تحديد البيوت المراد المتاجرة بها (أي بيعها نقداً) فإن البيع النقدي سيحقق السيولة المناسبة التي ستساعد على استمرار المشروع وتغطية الفجوات التمويلية التي قد تنشأ خلال عمر المشروع. كما تساهم أرباح البيع النقدي المتراكمة في جمع سيولة كافية لتسليم بيت إضافي لعضو آخر.
- بيع التقسيط: يساعد بالحصول على دفعات شهرية محددة يمكن جدولة تدفقاتها النقدية بما يساهم بتسليم مزيد من البيوت.

مثال: بفرض اكتتاب ١٠٠ عضو في الصندوق الاستثماري بدفعة أولى قدرها ١٥٠٠٠ وبدفعة شهرية قدرها ١٠٠٠، فإذا بلغت تكلفة البيت ٩٠٠٠٠ وقدر سعر بيعه بسعر ١٠٥٠٠٠، فإن تطبيق المعادلات السابقة سيؤدي إلى:

رأس المال: ١٥٠٠٠ × ١٠٠ = ١٥٠٠٠٠٠

وبفرض أن نسبة التشغيل ستبلغ ٦٠٪ فإن المخصص المحتجز سيعادل:

١٥٠٠٠٠٠ X ٤٠٪ = ٦٠٠٠٠٠

وبذلك فإن رأس المال التشغيلي في الفترة الأولى سيبلغ:

١٥٠٠٠٠٠ X ٦٠٪ = ٩٠٠٠٠٠

وبما أن رأس المال التشغيلي هو الأساس في في تحديد عدد البيوت الممكن إنجازها، فبتقسيمه على تكلفة البيت يتحدد عدد البيوت الممكن إنجازها وذلك كالتالي:

٩٠٠٠٠٠ / ٩٠٠٠٠ = ١٠ بيت ممكن انجازه

وبناء على ما سبق سيقترح النموذج بيع نصفها أي خمسة بيوت نقدا وتسليم الخمسة الباقية تقسيطا للأعضاء. وهذه نسبة مثالية بحسب النموذج، وهي قابلة للتعديل.

وعليه فإن:

قيمة المبيعات (ن) = ٥ X ١٠٥٠٠٠ = ٥٢٥٠٠٠

تكلفة المبيعات (ن) = ٥ X ٩٠٠٠٠ = ٤٥٠٠٠٠

الربح (ن) = ٥٢٥٠٠٠ – ٤٥٠٠٠٠ = ٧٥٠٠٠

وعليه، فإن التدفقات النقدية بنهاية الشهر الحالي (i) هي السيولة المتاحة بالصندوق في الفترة (i)، والتي سيدور منها لبداية الشهر التالي (i+1) جزء يكفي شراء بيوت لبيعها نقدا حسب رغبة مدير الصندوق والباقي تقسيطاً. وستتكرر هذه العملية باستمرار للأشهر أي الفترات التالية.

التدفق النقدي بنهاية (i) = ٤٥٠٠٠٠ + ٧٥٠٠٠ = ٥٢٥٠٠٠

يمثل هذا الرصيد التدفق النقدي المتاح لبداية الفترة التالية (i+1).

العمليات المكررة:

إنه وبتقسيم التدفق النقدي المتاح للفترة (i) على تكلفة البيت، سينتج معنا عدد البيوت الممكن إنجازها في الفترة (i+1) ثم توزيع استثمارها بين البيع النقدي والتقسيط. أما البيع النقدي فيتحكم به عوامل العرض والطلب السوقيين، ويسمح النموذج لمدير الصندوق التحكم بإدخال العدد المتوقع أو الفعلي ليتابع النموذج احتساب البيوت المقسطة على الأعضاء تلقائيا.

ويكون عدد البيوت في الشهر الثاني: ٥٢٥٠٠٠ / ٩٠٠٠٠ = ٥.٨٣ فيتم إنجاز خمسة بيوت وتدوير المتبقي إلى الشهر التالي، توزع اعتمادا على القرار التسويقي لمدير الصندوق كما أوضحنا.

وهكذا..

وبناء على المثال السابق، سيتراكم كل تسعة دفعات (أو تسعة أشهر) ما يكفي لمقابلة تكلفة بيت يوزع على أحد الأعضاء.

كما يفترض المثال بيع كل ثلاثة أشهر بيت نقداً مما يحقق سيولة لمدير الصندوق يساعده باستمرار العمليات، ويراعى أن تكون أفضلية التوزيع بهذه الحالة للبيع النقدي ولو على حساب عدم تسليم بيت للأعضاء.

فإذا سمحت ظروف السوق ببيع أكثر من بيت فلمدير الصندوق تقرير ذلك للتحكم بحجم السيولة بما في ذلك الأرباح المتراكمة التي تعود على الصندوق. وكلما كانت المبيعات النقدية أكبر كلما سرع ذلك من تحقيق هدف الصندوق.

فوائد النموذج:

١. إن فترة سداد الأعضاء للحصول على بيت هي فترة جيدة مقارنة بالفرص المتاحة في السوق فبلغت حسب معطيات المثال السابق ستة سنوات ونصف.
٢. سيحصل الأعضاء على بيت بسعر مناسب مقارنة بالفرص المتاحة في السوق، وحسب المثال تم بيع البيت بسعر جيد مقارنة بأسعار بيع التقسيط في السوق.
٣. يبتعد التمويل المقترح عن التمويل الربوي أي التمويل بالفوائد الربوية التي تفرضها المؤسسات التقليدية.
٤. يحقق النموذج ضبطاً لمخاطر التضخم وتقلبات الأسعار بسبب قصر الفترة التي يحقق فيها الغاية المنشودة بتسليم ١٠٠ بيت خلال ٧٨ شهرا حسب المثال، ويتغير ذلك بتغير المعطيات المحددة.

توفر الأعمدة الأربعة الأخيرة البيانات اللازمة لمدير الصندوق وذلك كما يلي:

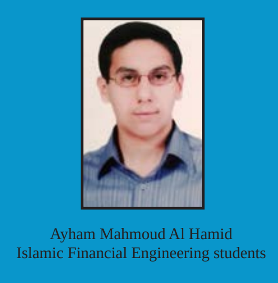
- يبين عمود التدفقات النقدية المتاحة حجم السيولة شهرياً ويظهر مدى ابتعاد الصندوق عن مخاطر السيولة. كما يسمح لمدير الصندوق التحكم لإنجاز المزيد من البيوت في الفترة اللاحقة عند الضرورة.
- يبين عمودا البيوت المسلمة للأعضاء ولغيرهم ضبطا كمياً لأعداد البيوت شهرياً.
- يبين عمود الربح الشهري والمتراكم، إنجاز العمل ضمن حدود التكلفة مما يظهر إنجازه بشكل تكافلي، وقد ظهرت الأرباح بشكل متزايد اعتبارا من الشهر ٧٨ أي بعد تحديد الهدف المنشود بتحقيق تسليم ١٠٠ بيت للأعضاء.

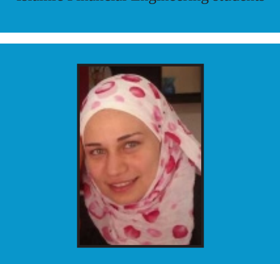
أما عن وجهة نظر التحليل المالي يمكننا ملاحظة النتائج التالية:

١. سيحقق الصندوق الرسملة بعد ٧٨ شهراً حيث سيبدأ بتكوين رأسمال يخصه.
٢. يمكن لمدير الصندوق أن يضع سعرين متفاوتين لترويج البيع النقدي لتحقيق تدفقات نقدية متسارعة تساعده في رسم سياساته. خاصة إذا ظهرت رغبة العملاء بالتقسيط دون النقدي.
٣. باحتساب معدلات العائد يتبين جودة المشروع، ومن ذلك:
   - نسبة معدل العائد الداخلي IRR = ١٥.٠٠٪.
   - نسبة معدل العائد الداخلي mIRR = ١٠.٣٣٪.
   - نسبة Mqam = ٢.١٧٪ ومقام هو معيار قياس أداء المعاملات المالية الإسلامية (للمزيد: الرابط).

إن (نموذج سكن التكافلي) هو طريقة للتفكير خارج الصندوق، وهو هدية جامعة أريس www.arees.org لكل من يرغب بالتمويل الحلال.

للمزيد انظر ملف الاكسل المرفق:(رابط التحميل)


Ayham Mahmoud Al Hamid
Islamic Financial Engineering students


Nour Murhaf Al Jazmati
Islamic Financial Engineering students

Takaful Housing Project


Dr. Isam Rajab –
Executive Director AREES
University Engineering development

Objective: to build and sell 100 houses without seeking any financial help in a short time – less than 10 years- at a low cost.

Over 200 Imams met last February searching for a solution to the housing problem in America in particular and worldwide in general but without thinking out of the box a solution seems unlikely!

Shaykh Dr. Isam Rajab provided an innovative solution that combines cash sale as well as sale by instalment which will suffice from going to the banks altogether and protects everyone against Riba!

It is Takaful Housing Project!

Takful Housing Project relies on establishing an investment module with members willing to own a house by instalment from 7 to 10 years with competitive same as cash price but with much better conditions than these offered by traditional housing institutions both Islamic and non Islamic.

The module combines selling houses to non members in cash and to members by instalment which aims at collecting more cash flow to manage better the instalment sale.

The module suggests getting a first payment to launch the project by collecting it from members or the participation of investors in the project to build houses and sell it cash and by instalment.

The project reserves a percentage of the initial payment (capital) determined by the module user or the project manager based on the circumstances while the rest of money which represents operation capital to purchase or build houses where some are sold in cash and some are distributed to the members.

Capital(n) = number of members X down payment from each member

Reserved money = Capital(n) X percentage of reserving

Capital of operation(n) = Capital – reserved money

(n) is the initial year

Thus, the number of houses is subject to the operation capital and calculated as follows:

Number of houses(n) = Operation capital / cost of house

A number of houses will be reserved during the period(n) between cash and instalment clients. The module suggests dividing it by half and rounding any number when there is a surplus of capital after building a full number of houses.

Role of the two types of sale:

- Cash sale:
- After determining the number of houses to be sold, cash sale will provide the necessary cash flow to help the continuation of the project and cover and financial gap could be caused by late payments. While the accumulated profit of cash sales will help getting enough money to build additional houses to members.
- Instalment:
- Helps getting fixed monthly payment could be scheduled accordingly to deliver more houses

Example:

With the participation of 100 members:

- down payment of $15,000
- monthly payment of $1000
- cost of $90000 per house
- sale price of $105,000

then according to the previous formula:

Capital: $15,000 X 100 = $1,500,000

Assuming the percentage of operation is 60% then the reserved amount will be:

$1,500,000 X 40% = $600,000

Thus the operation capital will be:

$1,500,000 X 60% = $900,000

And because the operation capital is the essence in determining the number of houses could be built, therefore it will be divided on cost of each house as follows:

$90,000 / $90,000 = 10 houses

So 5 houses will be sold and the rest will be given to the members and this is an ideal percentage according to the module:

Therefore:

Value of sale(n): 5 X $105,000 = $525,000

Cost of sale(n): 5X $90,000 = $450,000

Profit: $525- $450 = $75,000

And therefore:

The cash flow at the end of the current month (i) is the cash available for the project in the same period which will be rounded to the next month (1+i) a percentage to be sold cash according to the project manager and the rest will be kept for members.

This operation will be repeated for the next period or following months continuously

Cash flow at the end of (i): $450,000 + $75,000 = $525,000

This will represent the cash available for the next period (1+i)

Repeated operations:

After dividing the available cash for the period (i) on the cost of the house, we will get the number of houses could be built in the period (i+1) and then divided between cash and instalment

As for the cash sale, it will be controlled by the market demand and the module allows the project manager to enter the projected number or the real number of houses sold so the housed delivered to members and sold by instalment could be determined also automatically.

In the second month, the number of houses will be as follows:

$5250,000 / $90,000 = 5.83 houses so 5 houses will be build and the remainder will be added to next month.

These 5 houses will be distributed according to the market decision of the project manager

According to this module, after every 9 payments or 9 months there will be enough money to build an additional house to be distributed to one member.

The module also assumes the sale of one house in cash every three months which gives the project manager cash flow that allows him to keep the operations running.

If the market allows selling more than one house then the project manager can control the cash flow and the accumulated profit of the project. The more cash sale will accomplish the goal of the project faster.

The module also allows the project manager to fix the number of houses to be sold cash. The more houses sold in cash the sooner the project will achieve its goal.

Benefits of the module:

1. the time to pay in full and get the house is very good compared to what is available in the market which is according to the previous example: 6 and a half years.
2. Members will get a house in a very competitive price compared to what is available in the market, and based on the above example, the house was sold for a good price compared to the instalment price in the market.
3. The module steers away from Riba and interest imposed by financial institutions
4. It limits the risks of inflation and prices fluctuation due to the short period of time to deliver 100 houses within 78 months according to the previous example. This period could be adjusted based on the data provided.

The last 4 columns provide the necessary data to the project manager as follows:

- The cash flow column shows the amount of monthly cash accumulated and how much the project is away from cash limit risk. It also allows the project manager to control the sale of more houses later when necessary.
- The column of houses delivered to members and non members
- The column of monthly profit and accumulated profit shows the progress of the project within the cost limit. The module shows that after 78 months it will achieve its goal of delivering 100 houses.

As for financial analysis, the following could be noticed:

1. The project will cover its cost after 78 months where it will create its own capital
2. The project manager can put 2 different prices for cash sale to achieve accumulated cash flow and consequently the goal of the project. Especially if clients were more interested in instalment instead of cash sale
3. By calculating the revenue, the project is clearly a high quality project, for instance:
   a. Percentage of Internal Revenue: 15%
   b. Percentage of Median Internal Revenue: 10.33%
   c. Percentage of MQAM: 2.17% MQAM is: (see the link)

Indeed, Takaful Housing Project is a way to think out of the box and it is the gift of AREES University to anyone who wants to own a house the halal way!

For more, please see the attached excel file



Dr. Hakimah Yaacob
(Researcher at International Shariah Research Academy ISRA)

Dispute Resolutions in Islamic Contract: What are the Options?

Introduction

Dispute resolution is a mechanism to resolve disputes. All disputes are possible to be settled, be it commercial, domestic or family related matters. In a bigger picture, disputes can be international or domestic. There are two mechanisms to resolve disputes, either through the courts or via Alternative Dispute Resolution (ADR). Settling disputes through the court system is the most opted method, whether it is international or domestic. The bindingness and enforceability of a verdict from the court gives confidence to the litigants to believe that their rights will be upheld; and if not, there are still tiers to climb for an appeal. If the contract is breached, with locus standi and cause of action, the litigants can bring the case to the court. Once a decision is made, it is then binding upon both parties to follow the decision under the name of "the Order" from the court. This might sounds very simple; however, on the contrary, it involves a lot of procedures, costs, evidences, witnesses, summons, etc. Furthermore, the disputes settled in public courts can be heard by the general public and could probably bring reputation risks. Companies that rely on business reputation might prefer not to go through the court for settlement but rather opt for settlement via negotiation. However, should we be able to negotiate the settlement of millions, or billions, of dollars due to negligence or breach of contract? The answer is in the affirmative. Negotiation is a significant part of ADR. The negotiation procedure is an agreement between two or more parties in their efforts to reach a compromise. This is at the core of most ADR processes. Generally, negotiation occurs directly between the parties and their counsels, and does not involve the neutral third party. However, if the negotiators break down and/or reach an impasse, then a third party may be introduced, which is commonly referred to as the facilitated negotiation. Facilitated negotiation tends to be a more ad hoc and informal process than mediation. Facilitated negotiation uses a neutral objective person in negotiation sessions to help the parties reach an agreement more quickly. This neutral facilitator plays the role of advancing the discussions by ensuring that the parties understand each other's positions and by extracting settlement strategies. During negotiation, the primary function of a facilitator is communication rather than settlement. Thus, the facilitator encourages the parties to reach a settlement on their own without influencing their decision or make judgements on how the dispute should be settled under negotiation.

Options under ADR

Well, what is ADR? Alternative Dispute Resolution (ADR) may be defined as a range of procedures that serve as alternatives to court litigation for the resolution of disputes, which generally involves the intercession and assistance of a neutral and impartial third party. The academy of experts published a glossary on "The Language of ADR" (1992), which defines ADR as "any method of resolving an issue susceptible to normal legal process by agreement rather than an imposed binding decision." Some cultures regard mediators as sacred figures, worthy of particular respect in the society, such as traditional wise men or tribal chiefs. This was the practice of old Malays before the English invasion and the introduction of their court system via Charter of Justice. The Romans called their mediators by a variety of names, including internuncius, medium, interpres, and mediator. In Islam, mediation is known as sulh, which includes negotiation, mediation, conciliation and compromise. Other ways to settle dispute in Islam is through tahkim, i.e. Shariah arbitration. The Chinese call mediation xieshang, which means negotiation and consultation, while the Hindus call it panchayat, which signifies a village tribunal of five elders.

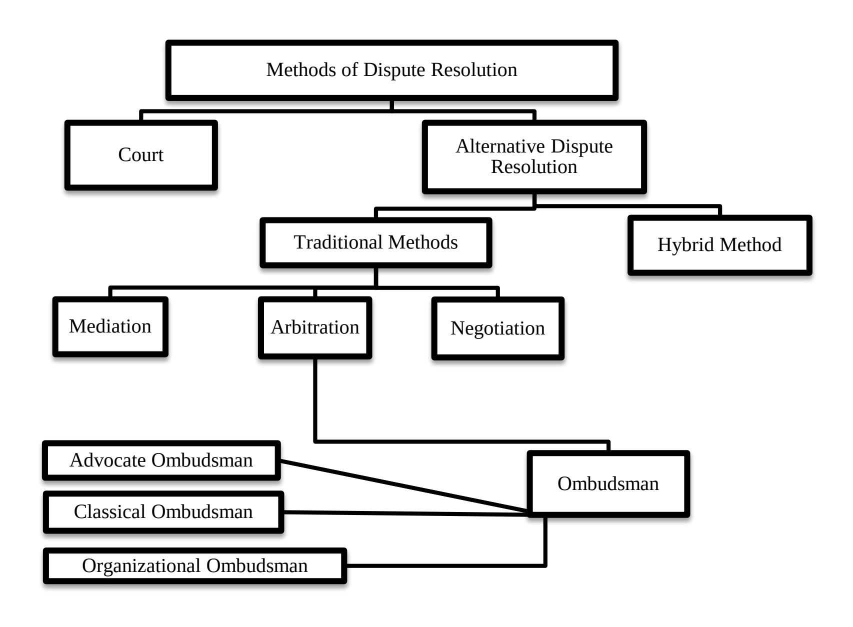
ADR give the parties more power and greater control in resolving the issues between them, it encourages practical problem-solving approaches, and facilitates for more effective settlements that take into account the nuance complexities of disputes. ADR tends to enhance cooperation between disputing parties and is conducive to the preservation of commercial relationships. ADR can also help heal underlying conflicts between parties by promoting mutual recognition within the interest of both parties. Moreover, the nature and values of ADR give emphasis to broader social goals, community development, justice, security and human rights. ADR is divided into two categories, traditional and hybrid. Traditional ADR consist of mediation, arbitration, negotiation and ombudsman. While the hybrid is the combination of traditional and other methods of ADR techniques like arbitration-mediation (also known as Med-Arb), Mediation-Expert Determination, etc.

Ombudsman is derived from the Swedish language, which literally means "representative". At the most fundamental level, an ombudsman is one who assists by investigating the complaints between the individuals or groups in the resolution of conflicts or concerns. Ombudsmen work in all types of organizations, including government agencies,

GLC's, Central Bank, colleges and universities, corporations, hospitals and other medical facilities, and news organizations. Ombuds services also "humanize" institutions for many constituents. The existence of an Ombuds office sends the message that the institution cares about its people and recognizes the value of providing informal dispute resolution for members of the campus community. Since Ombuds offices have no authority to sanction individuals or make official decisions or pronouncements of "right or wrong" for the institution, disputants who use an Ombuds office are empowered to decide for themselves how their concerns should be addressed.

Expert Determination is a dispute resolution process in that an independent expert in the subject matter of the dispute is appointed by the parties to resolve the matter. The expert's decision is - by prior agreement of the parties - legally binding on the parties. Like all ADR processes it is entirely confidential. Expert determination is ideally suitable to disputes involving technical issues like does the computer match the specification; is the malfunction due to a design or a manufacturing fault; valuations of shares; rent reviews, Shariah contract, construction project, turn key project, and contract performance matters. It can also easily be used in many other areas such as insurance wording disputes, takaful, sale of goods disputes, fitness for purpose and boundary disputes. Although expert determination is an alternative dispute resolution process, it can also be used when there is no dispute. This can be used in different issues which need to be resolved, for example the valuation of a private business. Due to its flexibility, expert determination is ideally suitable for multi-party disputes. For a better illustration of the entire concept of ADR see figure 1. below.

Figure 1: Methods of Dispute Resolution



Source: Author's own

Settling Dispute Via ADR in Islamic Contracts

How do we settle disputes involving Islamic contract? Do we opt for the court system or the ADR method? How do we determine the suitability of settling disputes on each contract? What are the most important elements to be considered when opting for a dispute settlement clause to be inserted into the contract? How do we treat the importance of contracts in the eyes of international and domestic law? How can these contracts trigger recognisiton in the eyes of judges, mediators, negotiators or arbitrators? How are these decision makers able to evaluate the importance of these contracts and consequently recognise the subject matters involved? What are the potential risks associated with these contracts which might consequently jeopardise their sanctity? These are among the questions that are necessary to be considered while drafting dispute settlement clauses. Most often the lawyers are given

this task. However, there is no harm for one to act diligently by asking for the consequences of inserting certain clauses into the contract. Eventhough the settlement of disputes are considered as a mere boilerplate clause; however, the importance of this clause cannot be underestimate, especially in Islamic contract. Not all jurisdictions, mediators or even the arbitrators can entertain the disputes due to their lack of knowledge in this area, i.e. Islamic contracts. The importance of understanding the intricacies of the underlying Islamic contracts is fundamental since it gives fair decision to both parties, which will then be in line with the objective of Shariah (maqasid al-Shariah). The sanctity of Islamic contracts must be upheld, which consequently necessitates the recognition of Shariah principles; whether it is in the court system or via ADR methods. Some of the international contract disputes litigants opt for the English court system to settle their disputes involving Islamic contracts under the glorious principles of English law, due to it being independent and meticulous in giving judgment. Accordingly, the cases are treated equally as other English commercial contract. Wakalah contract might be treated similar to agency contract, mudharabah contract might be held as English partnership based contract and sukuk might be held similar to conventional bonds.

Islamic Contract Drafting

Drafting an Islamic contract is something unique. One would need to be able to foresee the suitability and adaptability of the terms of the contract in line with the Shariah (Islamic law) as well as the existing legal framework of that locality. It has been accepted that, as far as few commonwealth countries are concerned, being that the governing law of these countries are conventional legal system, Islamic finance matters are decided within the governing legal framework, except in Brunei Darul Salam. There are at least two legal implications arising from this situation; first, there is a need for the Islamic contracts to comply with the requirements of both civil laws and Shariah. For instance, it is required for the Islamic contracts to comply with both the Shariah elements of Islamic contracts (arkan al-‘aqd) as well as the elements provided under the national contract law, i.e. conventional law of contracts.

Second, Islamic contract is also required to comply with the requirements of validating the contract as provided under the civil laws or common laws, such as stamping the documents, registration of the Islamic finance instrument (for example, National Land Code, the Powers of Attorney Act and Housing Development (Control and Licensing) Act, and safekeeping of the documents (Trustees Act and the Companies Act). Other incidental laws are also applicable depending on the nature of the contract, enactments of each State, foreign exchange guidelines, foreign investment committee guidelines, and guidelines issued by the Central Bank from time to time.

Cross Border Contract

For cross border contract, the parties to the contract are subjected to the private international law and regional regime control. When there is a dispute, the parties are obliged to follow the treaties and conventions ratified by the state parties under which the contracts on choice of jurisdiction are governed. For example, given the wide array of structures and the evolving nature of the market, it may be difficult to fit these structures within the existing regulatory framework. The regulatory classification and treatment of sukuk should be subject to regulatory requirements and consistent with those applied to similar instruments to avoid any principles of non-discrimination

A well drafted contract will have a governing law clause that determines the substantive law, which will be applied to work out the rights and obligations of the parties to the contract. Generally, the English courts will uphold an express choice of law as a valid choice. However, while an express choice of law in relation to contractual obligations cannot be overturned, significant challenges can be made to it under the Rome Convention or the Rome I Regulation which affects the contract. The Rome Convention on the law, applicable to contractual obligations, was opened for signature in Rome on 19 June 1980 for the then nine European Community (EC) Member States. It entered into force on 1 April 1991. In due course, all the new members of the EC signed the Convention. When the Convention was signed by Austria, Finland and Sweden, a consolidated version was drawn up and published in the Official Journal in 1998. Most of the countries that issue sukuk are signatories to this Convention. A further consolidated version was later published in the Official Journal in 2005, following the accession of 10 new Member States to the Convention. The Convention applies to contractual obligations in situations involving choice of law - even when the law is designated to a non-contracting State - with the exception of:

- questions involving the status or legal capacity of natural persons;
- contractual obligations relating to wills, matrimonial property rights or other family relationships;
- Obligations arising under negotiable instruments (bills of exchange, cheques, promissory notes, etc.);
- arbitration agreements and agreements on the choice of court;

- questions governed by the law of companies and other corporate and unincorporated bodies;
- the question of whether an agent is able to bind a principal to a third party (or an organ to bind a company, or a corporate or unincorporated body);
- the constitution of trusts and questions relating to their organisation;
- evidence and procedure;
- contracts of insurance that cover risks situated in the territories of the Member States (excluding reinsurance contracts).

The signatories to a contract may choose the law applicable to the whole or a part of the contract, and select the court that will have jurisdiction over disputes. By mutual agreement they may change the law applicable to the contract at any time. The Court of Appeal, in the case of Beximco Pharmaceuticals Ltd and others v Shamil Bank of Bahrain EC [2004] EWCA Civ 19 held that:

A contract can only have one governing law. Parties to a contract can only agree to adopt the law of a country as the governing law of a contract. It is not open to the parties to adopt a non-national system of law (such as Sharia) as a governing law of a contract.

The English courts, like all courts within the EU, must apply the Rome regulation on the law applicable to contractual obligations to contracts entered into on or after 17 December 2009 in order to determine which law applies to contractual disputes between parties in most civil and commercial matters. This doctrine of incorporation of the foreign law provisions only operates where the parties have sufficiently identified the provisions of a foreign law or international code which are apt to be incorporated as terms of the contract. Thus a general reference to the provisions of Shariah law is insufficient. In Petroleum Development (Trucial Coasts) Ltd. v. Sheikh of Abu Dhabi, Lord Asquith acknowledged that Abu Dhabi's law, which was based on Islamic law, should be applied. However, he refused to apply the law during the arbitration because, quoting him: "it would be fanciful to suggest that in this very primitive region there is any settled body of legal principles applicable to the construction of modern commercial instruments." He described the ruler of Abu Dhabi as an absolute monarch whose administers are "purely discretionary form of justice with some assistance from the Koran." After analyzing the choice of law issue, the arbitrator relied instead on principles of English law. In Ruler of Qatar v. International Marine Oil Co. Ltd., the arbitrator made a clear statement as to his belief concerning the inadequacy of Islamic law. After acknowledging that Islamic law was the proper law to apply, he stated that it does not "contain any principles which would be sufficient to interpret this particular contract." The opinions of the arbitrators' stated above does not attempt to give any significance to their decision of not applying Islamic law, but rather to highlight through their statement their lack of confindence in it. Looking into the above legislative regime, the choice-of-law in Shariah-compliant finance may be described in four key principles as follows:

(1) A combined-law clause (Shariah and English law) will likely be found to be repugnant to the laws of common law and civil law countries, especially in UK.

2) Shariah as a choice of law will likely be held to be of ineffective because it does not represent the law of a nation under the Rome Convention;

(3) The law of England is a popular choice of law for contracts involving Islamic financial services;

(4) Shariah ADR Forum is needed to ensure the rights of parties and sanctity of Islamic contract are upheld.

Conclusion

Parties in Islamic financial transactions must supplement Shariah to the choice of law clause to address and cater for the parties' preferences and the spirit of the Islamic transaction. The substance of applying Shariah is the very important part. Otherwise, the writing of the agreement may become unduly complicated by taking account of situations that may never arise and cannot be properly judged. Shariah-compliant transactions are not to be an issue which might act as a major impediment to the growth of Islamic finance.One thing for sure, in ensuring that cases are decided on fairly and deligently, parties must ensure that the one who is deciding the case is well equipped with Shariah knowledge. Indeed life is so beautiful when we have options. Abu Hurayrah reports: While the Prophet (peace be upon him) was saying something in a gathering, a Bedouin came and asked him, "When would the Hour (Doomsday) take place?" Allah's Apostle (peace be upon him) continued his talk, so some people said that Allah's Apostle (peace be upon him) had heard the question, but did not like what that Bedouin had asked. Some of them said that Allah's Apostle (peace be upon him) had not heard it. When the Prophet (peace be upon him) finished his speech, he said, "Where is the questioner, who inquired about the Hour (Doomsday)?" The Bedouin said, "I am here, O Allah's Apostle (peace be upon him)." Then the Prophet (peace be upon him) said, "When honesty is lost, then wait for the Hour (Doomsday)." The Bedouin said, "How will that be lost?" The Prophet (peace be upon him) said, "When the power or authority comes in the hands of unfit persons, then wait for the Hour (Doomsday)."

End-



د. مصطفى وليد نور الله
دكتوراه في الاقتصاد – قسم إدارة الأعمال –
جامعة كومار للعلوم والتكنولوجيا

تمكين الخدمات المصرفية الإسلامية لمقابلة احتياجات عملاء المستقبل مدخل لتعزيز البعد الأخلاقي

مقدمة:

مما لا يخفى على أيّ مهتمّ بالشؤون العامّة وجود اختلاف ثقافي واسع بين الأجيال المتعاقبة في الشرق الأوسط عموماً – والمنطقة العربية على وجه التحديد-.وقد حصلت هذه الظاهرة على قدر لا بأس به من الدراسة في الأدبيات الاقتصادية من خلال تناولها ضمن مفهوم "العولمة الثقافية"، أما على الصعيد التسويقي فهناك اختلاف جلي وواضح في متطلبات الحياة العصرية، علماً أن هذا الإختلاف أخذ بالاتساع بمعدل متسارع.

العملاء والعمل المصرفي:

ضمن رغبة المصارف في بناء علاقات مميزة مع العملاءBuilding Customer Relationships تم الاعتماد على مدخل "إدارة العلاقة مع العملاء Customer relationship management (CRM) "وفي واقع الأمر ضَمِن هذا المدخل نتائج طيبة للعديد من المصارف من خلال الدور الذي أداه في سد الفجوة الحاصلة بين: احتياجات العملاء وفهم إدارة المصارف لهذه الاحتياجات ونتيجة ازدياد المنافسة بين المصارف تعاظم الدور الذي تلعبه إدارة العلاقة مع العملاء.

طورت المدرسة الأمريكية مفهوم CRM وأشار (١) Philip Kotler et al إلى مفهومين متقدمين في مجال بناء العلاقة مع العملاء. الأول: وهو Customer-managed relationships الذي يَعزو إدارة العلاقة مع العملاء إلى العملاء أنفسهم. ترافق ازدهار هذا المفهوم مع انتشار استخدام التكنولوجيا التي زودت العملاء بمعلومات متنوعة، كما منحتهم في الوقت ذاته إمكانية مشاركة هذه المعلومات مع الكثير من العملاء الآخرين. بناء على ما سبق أخذت المؤسسات تعمل على منح العملاء مساحة للتعبير عن آرائهم – على الأخص من خلال مواقع التواصل الإجتماعي – هادفةً إلى فهم أدق لحاجات العملاء المتجددة. أما المفهوم الآخر والذي يعد مفهوماً حديثاً فيأتي تحت مسمى Consumer-generated marketing CGMضمن هذا المفهوم يترك للعملاء مساحة أوسع- ليس فقط للتعبير عن آرائهم- لاتخاذ خطوات فعلية في تصميم الخدمة التي يرغبون بها، وعليه تتجسد مهمة المؤسسة في تحقيق هذه الرغبات والعمل على إيجادها في السوق.

في واقع الأمر لا يبدو مفهوم CGM بعيداً عن الحياة المصرفية، إذ أشار Robert C. Merton (أستاذ الإدارة المالية في جامعة هارفارد والحائز على جائزة نوبل في الاقتصاد عام ١٩٩٧) (٢) إلى فكرة مشابهة عندما استعرض الآتي" إن الخدمات المالية المتكاملة التي ستطلب في المستقبل القريب والتي سوف تختلف بطبيعتها عن الخدمات المالية المنفصلة عن بعضها بعضا والتي قدمت في الماضي، سوف تركز على العميل بدلاً من تركيزها على المنتج المالي –الذي يعتبر مركز الإهتمام وموضع البحث- سوف يبدأ المصرف بمساعدة العملاء على تحديد خططهم المالية لرسم حياتهم المثالية كما يرغبون ومن ثم العمل على إيجاد هذه الخدمات الضرورية لخلق الخطة المتكاملة للعملاء وفق سياسية سعرية مناسبة"(٣).

الابتكار لمقابلة الاحتياجات المتجددة

يرى الكاتب الفكرتين السابقتين تدلان على الأهمية الكبرى التي يلعبها العملاء في تحديد بنية الخدمات المصرفية، وعلى وجه الخصوص الخدمات التي ستكون موضع طلب من الأجيال القادمة. إن الابتعاد عن استقراء احتياجات العملاء المستقبلية يجعل المصارف الإسلامية – بشكل أو بآخر- بعيدة عن ابتكار الخدمات المصرفية الواقعية. مع مرور الزمن يمكن ملاحظة وجود فجوة بين إدراك المصارف لمتطلبات العملاء وبين توقعات هؤلاء العملاء ورغباتهم.

نتيجة الفجوة السابقة الذكر فإن المصارف الإسلامية تنسخ ذات الخدمات التي تقدمها المصارف التقليدية حتى تعمل على تقديم الحديث في مجال العالم المصرفي، وهو ما يعد بحد ذاته إشكالية كبرى للمصارف الإسلامية، كونها تتحول من مجال العمل المصرفي الإسلامي إلى مجال تقليد الخدمات المصرفية وتعبئتها بعباءة الخدمات المصرفية الإسلامية. مع ملاحظة أن الخدمات المنسوخة إنما صممت أصلاً لمقابلة توقعات ورغبات عملاء في بلدان مختلفة من ناحية التركيب الثقافي والإجتماعي عن البلدان (المجتمعات) العربية.

وليس خفياً على أحد أن الموضوع المشار إليه أعلاه شكل تحد حقيقي للمصارف الإسلامية، وبات السؤال الأساسي للخبراء والمهتمين بعالم المصارف الإسلامية حول مدى قدرة المصارف الإسلامية العاملة في المنطقة العربية على تقديم أفضل الخدمات وحل مشاكل العملاء؟!

على الوجه المقابل يلاحظ أن عددا من المصارف الإسلامية العاملة في بعض الأسواق العالمية – وعلى سبيل الذكر ماليزيا و أندونيسا- قد تجاوزت هذه الإشكاليات وبدأت فعلاً بإنتاج خدمات مصرفية إسلامية متوافقة مع تطلعات ورغبات العملاء بما يتوافق مع الشريعة الإسلامية السمحاء. إن هذا التقدم الذي يلمس من خلال عدد من المقالات الأكاديمية يؤدي بالضرورة إلى دعم البيئة المصرفية التي تحتاجها المصارف الإسلامية للازدهار والنمو.

وعلى سبيل المثال لا الحصر قدمت كل من Miranti kartika Dewi و Rahmatina Awaliah Kasri من جامعة أندونيسا بحثاً بعنوان (SMEs Financing Innovation: Application of Hawalah in Islamic Cooperative (Case Study). وقد عالج هذا البحث إمكانية الاستفادة من مفهوم الحوالة في الشريعة الإسلامية السمحاء كإحدى الطرق البديلة في تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة، ومن المفيد ذكره في هذا المقال أن البحث قدم مادة علمية قابلة للتطبيق في الحياة العملية بما يتوافق مع الشريعة الإسلامية السمحاء باعتبار أن هذا البحث استند إلى إحدى الفتاوى الرسمية ٤ وفي حقيقة الأمر إن هذا الابتكار المصرفي إنما يعد أمراً هاماً للأمور الآتية:

١. تقديم خدمة جديدة تعمل على مقابلة احتياجات عملاء المصارف الإسلامية.

٢. تضييق الفجوة بين توقعات العملاء المصرفيين وبين إدراك المصارف لهذه التوقعات.

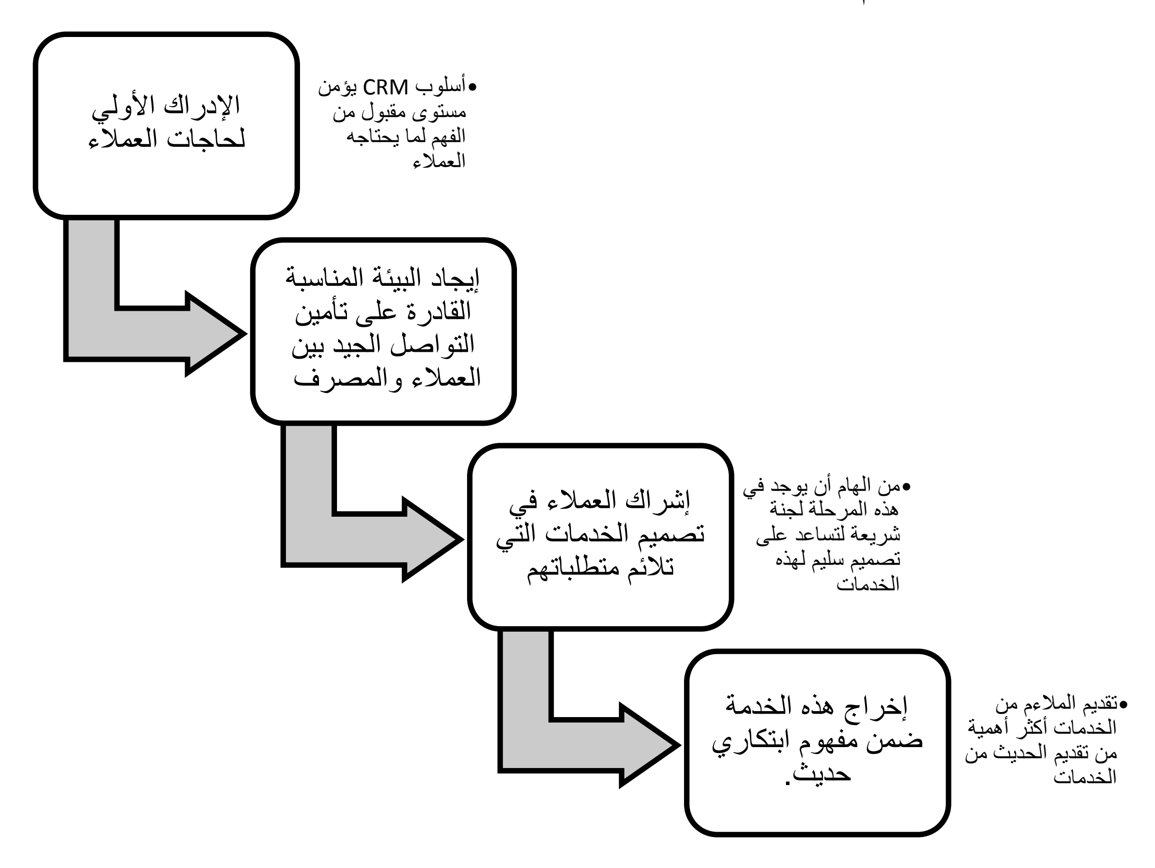
٣. الخدمة المقدمة تلائم طبيعة المجتمع الذي تعمل فيه المصارف الإسلامية.

٤. تعزيز البعد الأخلاقي، باعتبار هذه الخدمة موجهة إلى المشاريع الصغيرة والمتوسطة بما يعزز ضمان عدالة التمويل في المصارف الإسلامية. أيضاً تتوافق هذه الخدمة مع الشريعة الإسلامية السمحاء.

مقولة نهائية:

لا بد من دراسة واستطلاع آراء العملاء المستقبليين، لأنه ومن الواضح أن لهؤلاء العملاء نمطاً مغايراً عن العملاء السابقين، مما يمهد الطريق أمام نشاطات اقتصادية مختلفة. ومن هنا تبرز الحاجة إلى خدمات مصرفية مختلفة.

الشكل (١): الخطوات الرئيسة في تصميم خدمات ملائمة لحياة العملاء



الاستنتاجات والتوصيات :

١. لا يمكن تجاهل الجهد الطيب الذي قدمته المصارف العاملة في منطقة الشرق الأوسط، وإنما يراد العمل بطريقة أكثر واقعية وجدية على مواجهة مشكلات المجتمع وتقديم حلول ملائمة، خصوصاً مع ملاحظة التغيرات التي تطرأ على احتياجات العملاء.
٢. قد يكون من الهام جداً العمل على تصميم خدمات مصرفية إسلامية تلائم تطلعات العملاء المستقبليين- الأجيال القادمة- مع إفساح المجال أمام العملاء للمساهمة في تصميم هذه الخدمات، عوضاً عن نسخ الخدمات التي تقدمها المصارف التقليدية تحت مسمى تقديم الحديث في مجال العمل المصرفي الإسلامي.
٣. الابتكار أسلوب متميز يفيد في تقديم الخدمة الملائمة للمجتمع المتوافقة مع الشريعة الإسلامية السمحاء.

المراجع المستخدمة :

1. Philip Kotler, Gary Armstrong,(2012)" Principles of Marketing", 14th Edition, Pearson Prentice Hall, USA
2. Robert C. Merton , (2000), " Future Possibilities in Finance Theory and Finance Practice" ,Working paper , Harvard Business School , Boston, UAS.
3. نور الله مصطفى،(2013)،"تقييم جودة الخدمات المصرفية في المصارف السورية: دراسة ميدانية مقارنة بين مصارف القطاع العام والخاص"، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة تشرين، سورية.
4. Miranti Kartika Dewi, Rahmatina Awaliah Kasri,(2011), SMEs Financing Innovation: Application of Hawalah in Islamic Cooperative, International Journal of Excellence in Islamic Banking and Finance, Volume: 1 Issue: 2 ISSN: 2220-8291

البنوك التشاركية وآفاقها بالمغرب

د. البشير عدي
أستاذ بكلية الحقوق جامعة ابن زهر - أغادير المملكة المغربية

الحلقة (١)

تمهيد

أضحت البنوك الإسلامية بعد عقود من التجاهل والجحود حقيقة واقعية نتيجة الطفرة النوعية التي حققتها خاصة في عقدها الأخير.

وصارت هذه الأخيرة مطلبا جماهيريا ونخبويا على الصعيد العالمي قبل الإسلامي إثر نجاحها الباهر في تخطي الأزمة المالية العالمية التي أطاحت بعمالقة المؤسسات المصرفية العالمية، وكبدت أعتى اقتصاديات العالم خسائر تقدر بمليارات الدولارات.

ومع أن تجربة البنوك الإسلامية صار لها من التواجد ما يناهز نصف القرن، عمت خلاله معظم بقاع العالم الإسلامي والغربي، إلا أنها لم تعرف طريقها لبلادنا التي شكلت استثناء غير مقبول على مر العقود السالفة- أمام الإقبال العالمي المتزايد على هذه التجربة، وأمام نجاعتها المالية ومردوديتها الاقتصادية - قبل أن تقتنع السلطات المالية مؤخرا بهذه التجربة، وتخصها بالتنظيم من خلال مقتضيات مشروع القانون البنكي الجديد الذي نتمنى أن يرى النور مؤذنا بدخول هذه التجربة حيز التطبيق كاملة غير منقوصة، في هذا البلد الذي يعتبر بخصائصه ومؤهلاته تربة خصبة وسوقا فتيا للعمل المصرفي الإسلامي الذي سيثري الاقتصاد المغربي، ويجعل من المغرب قطبا ماليا واعدا بامتياز.

وسنلقي في هذه الدراسة نظرة موجزة على تجربة هذه البنوك وآفاقها بالمغرب من خلال ثلاثة محاور نخصص الأول للحديث عن أسس النظام المصرفي التقليدي والموقف الشرعي منها، والثاني للحديث عن نشأة البنوك الإسلامية وتطورها، والثالث للحديث عن البنوك التشاركية في مشروع القانون البنكي المغربي، مختتمين بمحاولة تقييم واستشراف آفاق هذه الأخيرة بالمغرب.

أولا: أسس النظام المصرفي الحديث والموقف الإسلامي منها.

تشكل الوساطة المالية بين المدخرين والمستثمرين أساس النظام المصرفي الحديث، وذلك عبر تجميع الأموال من المدخرين ووضعها تحت تصرف المستثمرين علاوة على تقديم بعض الخدمات والتسهيلات التي تيسر تعاملات الفاعلين الاقتصاديين المتعاملين معها.

وإذا نظرنا إلى المبدأ الذي يقوم عليه هذا النظام -بغض النظر عن التطبيق، وبغض النظر عما آل إليه العمل المصرفي من التخصص في خلق النقود والاتجار في الديون - سواء من حيث تجميع المدخرات من الأموال وإعادة استثمارها وتوزيعها، أو من حيث تقديم خدمات تسهم في تيسير المعاملات بين المتعاملين معها نجده يتفق تماما وغاية عمارة الأرض التي خلق الباري عز وجل الإنسان من أجلها، وكذا أهم مقاصد الشرع في الأموال وهو رواجها وفي المعاملات عموما وهو تيسيرها(١).

فعمارة الأرض -خاصة في الوقت الحاضر- تقتضي إقامة مشاريع ضخمة تتطلب أموالا ومجهودات مهمة قد لا تتوافر لمجموعة معينة، فضلا عن فرد معين، وقيام مؤسسة من نوع المصرف بمهمة تجميع الأموال من المدخرين وتوجيهها للاستثمار بغية تحقيق نماء اقتصادي ما هو إلا أحد تجليات العمارة التي هي إحدى وظائف الإنسان على الأرض، كما يعتبر تطبيقا لأهم مقاصد الشرع في الأموال وهو رواجها حتى لا تكون دولة بين فئة محدودة من الناس، كما أنه الصيغة المثلى لتجنب الاكتناز الذي حرمته الشريعة وتوعدت عليه بأشد أنواع العقاب للذين يملكون من الأموال ما لا قدرة لهم على استثمارها وأداء حقوقها.

يقول الأستاذ سامي حمود: "ومن يتأمل في المسألة بعمق وتفهم يجد أن النقود لها نظر خاص في الإسلام؛ فهي -أي النقود- محرم كنزها من ناحية، ومحظور إنفاقها تبذيرا وإسرافا من ناحية ثانية، ولو نظرنا بين هذين الحدين لوجدنا أن الأسلوب المصرفي في جمع المال وحفظه حفظا حسابيا بأسماء المالكين ثم القيام بتشغيله عن طريق إعادته للعمل في المجتمع من باب آخر يتفق تماما -من حيث غاياته- مع المقاصد الشرعية العامة، ولا نرى أننا نتجاوز بالقول حين نقرر بأن الأسلوب المصرفي في جمع الأموال وتوظيفها هو تحقيق عملي تطبيقي لنظرة الشريعة إلى ما يجب أن يكون عليه دور المال في المجتمع، وهو أسلوب يتحقق فيه التوفيق بين حقوق الأفراد في تملك المال وحق الجماعة في الانتفاع بهذا المال حتى لا يبقى معطلا بالاكتناز"(٢).

غير أن الأمر إن كان على هذا الشأن من التناغم من حيث المبدأ، فإنه على العكس تماما من حيث التطبيق، يناقض مقاصد الشرع في الأموال والمعاملات، بل يناقض من الأحكام ما هو معلوم من الدين ضرورة سواء من حيث الوسائل المستعملة أو الغايات التي ينتهي إليها.

أما الوسائل فلأن هذا النظام يعتمد في جمع المدخرات وتوزيعها على مبدأ سعر الفائدة، والفائدة بما لا يدع مجالا للشك عين ربا الجاهلية، والربا حرام شرعا بغض النظر عن طبيعة القرض إنتاجيا كان أم استهلاكيا، وبغض النظر عن طبيعة أطراف القرض، أشخاصا طبيعيين أم اعتباريين كانوا أفرادا أم مؤسسات أم دولا، وبغض النظر عن يسر أو عسر المقترض. والتعامل بالربا يعني إعلان الحرب على الله عز وجل؛ حيث يقول عز من قائل:(يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا إن كنتم مؤمنين، فإن لم تفعلوا فأذنوا بحرب من الله ورسوله، وإن تبتم فلكم رؤوس أموالكم لا تظلمون ولا تظلمون) (٣).

هذا من حيث الوسائل، أما من حيث الغايات فلأن الوسائل المتبعة والقيود المشترطة، تؤدي إلى حصر الاستفادة من هذه الأموال في فئة معينة، هي فئة الأغنياء التي توفرت لها الملاءة والضمانات المشترطة من قِبل المصرف للاستفادة من قروضه(٤)، ومن ثم تكديس الأموال لدى الفئة غير المحتاجة أصلا في مقابل حرمان الفئة المحتاجة منها.

فيصير المصرف أداة لحصر تداول المال بين الأغنياء فقط، بل أداة لنقلها من الفئات ذات الدخل المحدود إلى الفئة الغنية، وهو عكس مراد الشرع في تداول الأموال(٥).

أمام هذا التعارض والتناقض بين الأمرين وقف المعنيون في بلاد الإسلام أمام هذا النظام ثلاثة مواقف جعلتهم فرقا ثلاثة:

- الفريق الأوّل: قبل بهذا النظام جملة وتفصيلا دون أدنى تحفظ جريا على مذهبه في التسليم بكل ما أنتجه الغرب أو طوره.
- الفريق الثّاني: رفض هذا النظام جملة وتفصيلا إدراكا منه لمخالفته أحكام الشرع ومقاصده، وطالب بإقامة بديل لاربوي يراعي حاجيات الناس طبقا للشريعة الإسلامية.
- الفريق الثّالث: حاول تسويغ هذا النّظام وإضفاء الشرعية عليه تحت هذه الذريعة أو تلك، إما إرضاء للسلطة التي تبنت المشروع، وإما تحت تأثير بريق الحضارة الغربية وقتها.

ولم يقف الفريق الأول عند مجرد القبول بهذا النظام، بل وقف سادنا ببابه، وانبرى للدفاع عنه ضد كل من حاول انتقاده أو بيان عيوبه، وخاصة ضد الفريق الرافض والذي التحق به أكثر الذين حاولوا إضفاء الشرعية عليه بعد سنوات من النقاش والأخذ والرد انتهت إلى تأكيد ربوية العمل البنكي التقليدي، وما فتئوا يؤكدون مجاهرين بربوية النظام المصرفي التقليدي ويدعون إلى إحلال بديل إسلامي لا ربوي عادل. وبموازاة ذلك "كتبت بحوث ومقالات، وألفت كتب ورسائل للدفاع عن موقف الإسلام في تحريم الربا، وبيان ما وراء إباحته من أضرار ومفاسد اجتماعية واقتصادية وسياسية وأخلاقية، وبيان فضل الاقتصاد الإسلامي وما يتميز به من وسطية وواقعية مثالية تجمع بين رعاية الواقع وعدم إغفال العنصر الأخلاقي" (٦).

غير أن مثل هذا الكلام النظري رغم إشادة بعض كبار الاقتصاديين المنصفين به كالفرنسي جاك أوستري الذي قال حينذاك: "إن طريق الإنماء الاقتصادي ليس محصورا في النظامين المعروفين، الرأسمالي والاشتراكي، بل هناك مذهب اقتصادي ثالث راجح هو المذهب الاقتصادي الإسلامي، وسيسود عالم المستقبل لأنه طريق للحياة المعاصرة" (٧)، لم يكن ليحرك ساكنا أمام أبواق صورت وسوقت النظام الربوي المتمثل في سعر الفائدة على أنه "الجهاز العصبي للنظام المصرفي الحديث، وهو الأداة الأساسية لإدارة النظام النقدي، وهو العامل المؤثر في المدخرات، وهو المعيار الذي يضمن انتقاء أكفأ المشروعات، وهو الذي سيخلص الدول النامية من مزيد من المديونية الخارجية ومن ثم من التبعية..." (٨).

ثانيا: نشأة البنوك الإسلامية وتطورها.

كانت النقلة النوعية التي بدأ البديل الإسلامي يرى بها النور، تلك التي عملت على تنزيل التنظيرات الفقهية على أرض الواقع والمتمثلة بالأساس في تجربة "بنوك الادخار المحلية"(٩)، التي أنشئت في الأرياف المصرية سنة ١٩٦٣ بإشراف الدكتور أحمد عبد العزيز النجار والتي أخذت بنظام لا ربوي يقوم على روابط وعلاقات مباشرة وعلى ثقة متبادلة بين البنك والفلاحين.

وفكرة هذه البنوك مستوحاة من تجربة بنوك الادخار المحلية التي تعرف بطابعها المحلي والشعبي وتعاملها اللاربوي وتنوع تعاملاتها(١٠).

وقد تأثر الدكتور النجار بتجربة هذا النوع من البنوك في ألمانيا بعد الحرب العالمية الثانية ونجاحها في تعبئة المدخرات بشكل لافت، وعمل على تطبيقها وفقا لقواعد الشريعة الإسلامية وأحكام معاملاتها(١١).

واستطاعت هذه البنوك من خلال استعمالاتها للأموال المتجمعة لديها عن طريق الاستثمار المباشر والتشاركي والقرض الحسن أن تحقق نجاحا لافتا إذ بلغ عدد فروعها في السنوات الأربع التي عملت فيها تسعة فروع كبيرة وما يزيد على عشرين فرعا صغيرا يديرها طاقم مكون من ٢٠٠ فرد، وتجاوب معها جمهور المدخرين والمستثمرين بمختلف فئاتهم حتى وصل عدد المتعاملين معها مليون متعاملاً، واستطاعت أن تغطي مصروفاتها الإدارية وأن توزع عائدا على المستثمرين فيها بدأ بحوالي٧٪ وأخذ في التزايد بعد ذلك(١٢).

ورغم بساطة هذه التجربة، وقصر عمرها الذي لم يتجاوز أربع سنوات فإن أهميتها تكمن في كونها "أقامت الحجة على جدارة النظام التجاري الإسلامي في تحقيق الاستثمارات حسب مبدأ المشاركة في الربح والخسارة بدلا من مبدأ الفائدة الذي جعل المال دولة بين الأغنياء... وأحدثت تأثيرا ملموسا على مختلف المستويات، وفتحت المجال فسيحا أمام انطلاق مسيرة بنوك اجتماعية وتجارية مشابهة كمشروع كراتشي وبنك التمويل اللبناني، وبنك الصناعة والعمل بتركيا وبنك ناصر الاجتماعي..." (١٣).

هكذا اعتبرت هذه التجربة تحولا نوعيا في النظام الاقتصادي الإسلامي؛ حيث نقلت البديل اللاربوي في التعامل المصرفي من النظرية إلى التطبيق وأعطت الدليل والمثال، وفسحت المجال أمام تجارب مماثلة بدأت في العقد السابع من القرن المنصرم بإنشاء بنك ناصر الاجتماعي المصري سنة ١٩٧١، بسعي من السلطات المصرية بغرض توسيع قاعدة التكافل الاجتماعي بين المواطنين المصريين على أساس عدم التعامل بالفائدة، واستثمار الأموال عن طريق المشاركة، وتم استثناء معاملاته من الخضوع لمقتضيات القوانين المصرفية الجاري بها العمل بما في ذلك الخضوع لرقابة البنك المركزي.

وبعد ذلك أُنشِئَ البنك الإسلامي للتنمية سنة ١٩٧٥، في مدينة جدة بالمملكة العربية السعودية سنة ١٩٧٥ بعد مصادقة ٣٦ وزيرا لمالية الدول الإسلامية، وتم افتتاحه سنة ١٩٧٦ (١٣).

وفي ذات السنة أنشئ بنك دبي الإسلامي الذي يعد الطفرة النوعية الحقيقية التي كرست العمل المصرفي الإسلامي المتخصص على أرض الواقع، وقد تميز هذا المصرف النموذجي خلال مسيرته وأبهر بنجاحه حتى اعتلى في ظرف وجيز من نشأته المرتبة الأولى بين بنوك الإمارات العربية سنة ١٩٨٨ من حيث صافي الربح إلى مجموع حقوق المساهمين بنسبة بلغت ٨١,١٪ والمرتبة الثانية من بين ١٨ بنكا تجاريا من حيث حجم الإقراض والتسليف(١٤).

وفي سنة ١٩٧٧ أنشئ بنك فيصل الإسلامي المصري، ونظيره السوداني، وكذا بيت التمويل الكويتي. وهي السنة التي أنشئ فيها الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية باتفاق رؤساء البنوك الإسلامية القائمة وقتها، وتم الاعتراف به دوليا في الاجتماع التاسع لوزراء خارجية الدول الإسلامية المنعقد بدكار سنة ١٩٧٨(١٥).

ثم أنشئ البنك الإسلامي الأردني سنة ١٩٧٨، وبعده بنك البحرين الإسلامي سنة ١٩٧٩، وهي السنة التي بدأ فيه التحول الفعلي للبنوك التقليدية في باكستان وإيران نحو الأسلمة واستبعاد التعامل بالفائدة. ففي هذه السنة تحولت المؤسسة الوطنية الباكستانية " التروست الوطني للاستثمار" إلى أول بنك متخصص يعمل من دون فائدة، وأقيم في إيران بعد نجاح الثورة الإسلامية بنك مركزي لتنسيق العمل البنكي الإسلامي(١٦).

و توالى بعد ذلك إنشاء المؤسسات المالية الإسلامية لتتجاوز عتبة العشرين في بداية العقد الثامن، ولتعرف طريقها نحو الأسواق العالمية حيث أنشئ بيت المال الإسلامي بسويسرا سنة ١٩٨١.و تم تأسيس بيت التمويل الإسلامي بلندن والمصرف الإسلامي الدولي بالدانمارك والبنك الإسلامي العربي الأفريقي بالباهاماس سنة ١٩٨٣. ولتتجاوز عتبة الخمسين بحلول سنة ١٩٨٦(١٧)، وما فتئت تتزايد حتى وصلت إلى غاية مايو ١٩٩٧ حوالي ١٥٠ مؤسسة مصرفية ومالية تدير استثمارات تقدر بحوالي ٧٥٠ مليار دولار غطت قارات آسيا وإفريقيا وأوروبا وأمريكا وانتشرت في أكثر من ٢٧ دولة(١٨).

فشهد لها الجميع – إلا من أبى- بالكينونة والتميز بما في ذلك المصارف التقليدية، وذلك من خلال الإسراع بفتح فروع ونوافذ تتعامل بصيغة إسلامية بما فيها عمالقة البنوك الدولية من أمثال: "تشيس منهاتن، وسيتي بنك، وإيه إن زد جرندلايز، ولكين ورت بينسون، و... يونيون بنك أوف سويزرلاند، وجيروزنتال، والإيه بي سي انترناشيونال" (١٩)، في أوروبا وأمريكا وغيرها من دول العالم بما فيها الدول العربية؛ حيث بلغ عدد الفروع الإسلامية في البنوك التقليدية العربية إلى غاية أبريل ١٩٩٩ في مصر وحدها ٧٠ فرعا، و٤٦ في المملكة العربية السعودية(٢٠)، وبلغ من نجاح هذه التجربة وتفوقها أن وصل -نتيجة تدفق الودائع بشكل لافت- معدل الزيادة في إجمالي أرصدة الميزانية التجميعية (مبلغ الأموال المستقطبة) لاثني عشر بنكا إسلاميا في سنة ١٩٨٣ عنه في سنة ١٩٨٢ (٤٩,١٪)، بينما كان معدل الزيادة على مستوى البنوك التقليدية (١٩,٩٪) في الفترة نفسها(٢١).

ومع بداية القرن الحالي بلغ عدد هذه المصارف قبل متم سنة ٢٠٠٢ ما يناهز ١٧٦ بنكا ٥١ منها بجنوب آسيا، و٣٥ بأفريقيا، و٣١ بجنوب شرقي آسيا، و٢٦ بالشرق الأوسط، و٢١ بمجلس التعاون الخليجي، و٩ بأوروبا وأمريكا، و٢ بآسيا، و١ بأستراليا. وبلغ عدد أصولها وودائعها ما يفوق ٢٦٠ مليار دولار. (٢٢)

ليصل عددها قبل متم عام ٢٠٠٨ في عز الأزمة المالية العالمية ما يناهز ٣٩٦ مصرفا موزعة عبر أرجاء العالم على ٥٣ دولة، فيما بلغ عدد المصارف التقليدية التي تقدم منتجات إسلامية ٣٢٠ مصرفا. وبلغ رصيد التمويل بها ما مجموعه ٦٤٢ مليار دولار.

وأثبتت الأزمة المالية العالمية صمود هذه المؤسسات وقوتها في مقابل المؤسسات الربوية التي سقط العديد من عمالقتها واحدا تلو الآخر، وأثبتت الأساليب والصيغ المصرفية الإسلامية القائمة على المشاركة والمخاطرة جدارتها وجدواها وكذبت مزاعم السماسرة والدجالين، وأكدت تنبؤات المحللين العقلاء المتجردين من أمثال الاقتصادي الأمريكي " سيمونز" الذي قال ذات يوم بأن: "خطر الاضطراب الاقتصادي يمكن تفاديه إلى حد كبير إذا لم يتم اللجوء إلى الاقتراض، وإذا تمت الاستثمارات كلها في شكل تمويل ذاتي وبالمشاركة."، ومن أمثال الباحثة الإيطالية " لوريتا نابوليوني" التي قالت بأن: " التمويل الإسلامي هو القطاع الأكثر ديناميكية في عالم المال الكوني"، وأن: " المصارف الإسلامية يمكن أن تصبح البديل المناسب للبنوك الغربية." (٢٣).

فسارت المؤسسات المالية الإسلامية في خطى نموها المطرد في الوقت الذي اندحرت فيه العديد من أعتى المؤسسات المصرفية الربوية في العالم وعلى رأسها عملاق بنوك الأعمال " ليمان برادرز" الذي أعلن إفلاسه بعد عقود من الريادة المصرفية المزعومة، ليبلغ عددها حسب آخر إحصائيات مجلس إدارة الجمعية المصرية للتمويل الإسلامي، ٥٠٠ بنك عبر العالم تتواجد في نحو ٦٠ دولة يتجاوز حجم أصولها تريليون دولار، فيما بلغ عدد البنوك التقليدية التي تقدم خدمات إسلامية ٣٢٠ بنكا في مختلف أنحاء العالم ويصل حجم تمويلاتها ٢٠٠ مليار دولار (٢٤).

وتوسع نطاق معاملاتها وخدماتها بعد أن كانت أعمال أول تجربة إسلامية منحصرة في الاستثمار المباشر والمشاركة والقرض الحسن ليشمل أغلب العمليات المصرفية بما فيها: الحسابات الجارية وحسابات الادخار الاستثماري والودائع الاستثمارية وخطابات الضمان والاعتمادات المستندية وخدمات الصرف الأجنبي والبطاقات الالكترونية وخدمات الصراف الآلي وشبكة التحويلات العالمية والشيكات السياحية وتمويل المباني السكنية والتجارية والصناعية، وتمويل البضائع والسلع وتمويل السيارات وتمويل التجارة المحلية والدولية، عن طريق العقود المدنية العادية وعقود المضاربة والمرابحة والمشاركة والاستصناع والإجارة والمغارسة والمزارعة، وغيرها من صيغ التمويل الشرعية.

وهكذا بعد أن ظن الكثير أنه لا مفر من نظام الفائدة إلا إليه، وأن أي محاولة للتخلص من نظام الفائدة يعني انهيار النظام المصرفي وشل النظام النقدي وتلاشي المدخرات، وبعد أن قيل لثلة من الغيورين: "لا تحلموا بقيام بنك إسلامي، بنك يقوم على غير الفائدة. ومن ثم لا تحلموا باقتصاد إسلامي يوما، إن الاقتصاد عصب الحياة، والبنوك عصب الاقتصاد، والفوائد عصب البنوك. فإذا نشدتم بنوكا بلا فائدة فقد نشدتم المستحيل" (٢٥)، أصبح النظام المصرفي الإسلامي حقيقة قائمة، بل أكثر تميزا واستقرارا من النظام الربوي بشهادة صندوق النقد الدولي الذي صرح في تقرير له أن: "النظام المالي الإسلامي المرتكز على المشاركة في الربح والخسارة دون حساب سعر الفائدة أكثر استقرارا من النظام المالي الغربي"(٢٦). وبشهادة مجلس الشيوخ الفرنسي الذي أكد أن هذا النظام المستمد من الشريعة الإسلامية يعيش ازدهارا واضحا وأنه مريح للجميع مسلمين وغير مسلمين ودعا إلى ضمه للنظام المصرفي في فرنسا(٢٧).

وتزايدت أعداد غير المسلمين الذين يعتبرون البنوك الإسلامية ملاذا آمنا لحماية أموالهم من خطر أزمة السيولة كما أوردت صحيفة "آر بي ديلي" الروسية في تقرير لها تحت عنوان: " نجاح البنوك الإسلامية في مواجهة الأزمة العالمية"، وصار تطبيق النظام المصرفي الإسلامي- المتسم بالأخلاقية فضلا عن النجاعة والربحية- مطلبا غربيا، بعدما وضع أهل النظر الأصبع على مكمن الداء والخلل بحيث نجد على سبيل المثال السيد " بوفيس فانسون"، رئيس تحرير مجلة " تشالينجر" الفرنسية، يكتب في افتتاحية العدد الصادر في عز الأزمة العالمية في سبتمبر٢٠٠٨ موضوعا تحت عنوان: " البابا أو القرآن"، مما جاء فيها:" أظن أننا بحاجة أكثر إلى قراءة القرآن بدلا من الإنجيل لفهم ما يحدث بنا وبمصارفنا، لأنه لو حاول القائمون على مصارفنا احترام ما ورد في القرآن من تعاليم وأحكام وطبقوها ما حل بنا ما حل من كوارث وأزمات، وما وصل بنا الحال إلى هذا الوضع المزري، لأن النقود لا تلد النقود." (٢٨).

كما نجد السيد" رولان لاسكين" رئيس تحرير صحيفة " لوجورنال دي فينونس" الفرنسية، في افتتاحية العدد الصادر في نفس التاريخ يطالب بضرورة تطبيق الشريعة في المجال المالي والاقتصادي في مقال افتتاحية الصحيفة تحت عنوان:" هل تأهلت وول ستريت لاعتناق مبادئ الشريعة." .

وعقدت منتديات وندوات متخصصة في كبرى العواصم المالية الأوروبية كباريس ولندن فصارت المصطلحات الاقتصادية والمالية الإسلامية من مرابحة ومشاركة ومضاربة وإجارة وسلم واستصناع وغيرها متداولة في الساحة المالية والاقتصادية الغربية، ويتم التعاطي معها كأمر واقع وحاجة ضرورية في عالم المال والأعمال(٢٩).

ما دفع العديد من الحكومات التي كانت متخلفة عن الركب، كما هو الشأن في فرنسا- وهي المعروفة بالحساسية المفرطة تجاه كل ما هو إسلامي- إلى تعديل التشريعات الخاصة بالقطاع المصرفي، لتتيح الفرصة لتسويق المنتجات المصرفية الإسلامية، وتفسح المجال أمام دخول الصكوك الإسلامية للتداول في بورصة باريس، وهو ما فسح المجال أمام المؤسسات المصرفية الفرنسية لاعتماد الصيغ الإسلامية ضمن سلة تعاملاتها.

وصارت العديد من الدول الأوروبية خاصة بريطانيا وسويسرا وفرنسا تتسابق لتحظى بلقب عاصمة المالية الإسلامية في أوروبا(٣٠).

١. ينظر في مقاصد الشرع في الأموال: مقاصد الشريعة الإسلامية للشيخ محمد الطاهر بن عاشور، ص: ١٧٥ وما بعدها.
٢. تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، د. سامي حسن حمود، ص: ٨٢.
٣. سورة البقرة، الآيتان: ٢٧٨-٢٧٩. هذا علاوة على الأضرار الاقتصادية للفائدة حيث خلص العديد من كبار الاقتصاديين الغربيين من أمثال: كينز وسيمونز وفريدمان وليبلنج وآرثر كينستون وهايلز وموريس آلي، فضلا عن أمثالهم من العرب والمسلمين، إلى أن سعر الفائدة لا يشجع الادخار ويعيق الاستثمار، ويزيد من البطالة، ويولد الأزمات الاقتصادية ويؤدي إلى تدهور النقود،و سوء تخصيص الموارد وسوء توزيع الدخل، ويخفض من معدل نمو الاقتصاد القومي، ويكرس الطبقية ويمنع الحراك الاجتماعي ويخلق الاستغلال المقيت بين طبقات المجتمع، ويقف حجر عثرة في طريق التنمية ويسلب الدول حريتها وإرادتها، ويهوي باقتصادها ويراكم ديونها. فيكون بذلك " إيدز" المعاملات الاقتصادية، بحيث يفقد الحياة الاقتصادية مناعتها، ويسلبها قدرتها على محاربة الأمراض الاقتصادية. أنظر في هذا الشأن: الأرباح والفوائد المصرفية بين التحليل الاقتصادي والحكم الشرعي، د. عبد الحميد الغزالي، ص: ١٥. و: الأزمة المالية العالمية " رؤية إسلامية" د: أشرف دويبة، ص ١٠٦/١٠٧. و: الربا وأثره على المجتمع الإنساني، د: عمر سليمان الأشقر، ص ١١٨ وما بعدها.
٤. هذا قبل أن تعمد الآلة التسويقية المصرفية وتتفنن في ابتداع أساليب خلق الضمانات الوهمية لتوسيع دائرة معاملاتها وتعظيم أرباحها من خلال اجتذاب فئة الزبناء، التي يمكن أن تحظى قروضها بالشراء من قبل المؤسسات المالية والمتخصصة في شراء الديون.
٥. وهو ما عبر عنه المستشار الألماني برانت بكلمات بليغة حين قال عن حقيقة الفائدة من خلال العمل المصرفي:" إن ما يجري هو عملية نقل دم عكسية من المريض إلى الطبيب". انظر: د أشرف دويبة: الأزمة المالية العالمية " رؤية إسلامية"، ص ١٠٦/١٠٧.
٦. فوائد البنوك هي الربا الحرام، د. يوسف القرضاوي، ص: ٣٩.
٧. عن مفهوم الاقتصاد في الإسلام: د. محمود الخالدي، ص: ٢٩.
٨. الأرباح والفوائد المصرفية بين التحليل الاقتصادي والحكم الشرعي، د. عبد الحميد الغزالي، ص: ١٥.
٩. ظهرت بآسيا في هذا السياق تجارب في الخمسينيات من القرن المنصرم، كصندوق الحج في ماليزيا، لكنها لم ترق إلى مستوى تجربة بنوك الادخار المحلية في مصر، تنظيما وممارسة.
١٠. ذ: علي يوعلا: تجربة المصارف الإسلامية. "في الاقتصاد الإسلامي". أعمال ندوة من منشورات كلية الآداب جامعة محمد الخامس الرباط. ١٩٨٩. ص١٨٦.
١١. البنوك الإسلامية، التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق. د عائشة الشرقاوي المالقي. ص ٦٤.
١٢. المصارف الإسلامية ضرورة حتمية، د. محمود محمد بابللي، ص: ١٤٣.و البنوك الإسلامية، التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق. د عائشة الشرقاوي المالقي. ص ٦٥.
١٣. الاقتصاد الإسلامي، د. علال الخياري، ص: ١٣٣.
١٤. هذا البنك مؤسسة مالية دولية للتمويل الإنمائي، يهدف إلى المساعدة على تنمية التِّجارة الخارجية، وتوفير وسائل التدريب، والقيام بالأبحاث اللازمة للنشاط الاقتصادي والمالي والمصرفي الإسلامي، وتشارك فيه جميع الدول الإسلامية المتمتعة بعضوية منظمة المؤتمر الإسلامي بعد الاكتتاب في رأس ماله؛ وذلك لدعم التنمية الاقتصادية والتقدُّم الاجتماعي لشعوب الدول الأعضاء والمجتمعات الإسلامية مجتمعة ومنفردة بما لا يتعارض مع مبادئ الشريعة الإسلامية.
١٥. لا يزال هذا المصرف محتلا للصدارة بين البنوك الإسلامية، حيث تظهر أحدث الإحصائيات أنه يعتلي برسم سنة ٢٠١٢ المرتبة الأولى بين المصارف الإسلامية الإماراتية الخمسة (المساهمة العامة)، من حيث حجم الأصول بواقع ٩٥,٣٧ مليار درهم إماراتي بما نسبته ٤١,١٧٪ من إجمالي أصول المصارف المذكورة. والمرتبة الأولى من حيث حجم الودائع بواقع ٦٦,٨ مليار درهم، والمرتبة الأولى من حيث حجم التمويلات التي قدمها بواقع ٥٥,٥٦ مليار درهم. والمرتبة الأولى من حيث النمو في حجم الأرباح التي تم توزيعها، وقام في نفس السنة بفتح ٩ فروع جديدة بدولة الإمارات العربية ليصل عدد فروعه في بداية ٢٠١٢ إلى ٧٤ فرعا.
١٦. أنشئ هذا البنك بهدف تقديم المساعدة التقنية والخبرات للمجتمعات الإسلامية الراغبة في البنوك الإسلامية ومتابعة أنشطتها وتطويرها وتذليل الصعوبات التي تعترضها ووضع أسس التعاون والتنسيق وتبادل الخبرات بينها وتمثيل المصالح المشتركة لها والدفاع عن مصالحها، والسعي لتحقيق ضمان حرية انتقال الأموال بين البنوك الإسلامية، والعمل على تنسيق وتوحيد نظم العمل والنماذج المصرفية، وإبداء المشورة وإعداد الدراسات فيما يتعلق بمشروعاتها، واقتراح وسائل تدبير الموارد، والقيام بالوساطة والتحكيم بين البنوك الإسلامية طبقا لنظام يضعه الإتحاد، وبحث مشاكل النقد والائتمان في البنوك محليا ودوليا واقتراح حلول لمشاكل المتعلقة بها، والنهوض بأوضاع العاملين بالبنوك الإسلامية الأعضاء.
١٧. البنوك الإسلامية، التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق. د عائشة الشرقاوي المالقي. ص ٨٧/٩٨.
١٨. ذ علي يوعلا: تجربة المصارف الإسلامية. "في الاقتصاد الإسلامي". أعمال ندوة من منشورات كلية الآداب جامعة محمد الخامس الرباط. ١٩٨٩.
١٩. تطور العمل المصرفي الإسلامي: مشاكل وآفاق، الشيخ صالح عبد اللّه كامل، ص: ٩.
٢٠. التحديات التي تواجه العمل المصرفي الإسلامي، منور إقبال، وأوصاف أحمد، وطارق اللّه خان، ص: ٦١.
٢١. مجلة اقتصادنا الصادرة بالدار البيضاء، حوار مع د. سعيد المرطان، عدد ٥٢، أبريل-ماي ١٩٩٩.
٢٢. البنوك الإسلامية بين الحرية والتنظيم، التقليد والاجتهاد، النظرية والتطبيق، د. جمال الدين عطية، ص: ١٩.
٢٣. مجلة الاقتصاد والأعمال – كانون الأول / ديسمبر ٢٠٠٢
٢٤. الأزمة المالية العالمية " رؤية إسلامية"، د: أشرف محمد دويبة، ص ١٠٧.
٢٥. صحيفة المصريون العدد المؤرخ في ٢٦ مايو ٢٠١٣.
٢٦. فوائد البنوك هي الربا الحرام، م.س.، ص: ٣٣.
٢٧. انظر: من أجل بنك إسلامي أفضل، د. عبد الرحمن لحلو، ص: ٤٥.
٢٨. الأزمة المالية العالمية " رؤية إسلامية"، د: أشرف محمد دويبة، ص ١٤٠.
٢٩. نفسه، ص ١٣٩/١٤٠.
٣٠. في هذا السياق انتشر الحديث لدى الأوساط المراقبة في أوروبا عن الإسلام الاقتصادي على غرار الإسلام السياسي، دون أن يثير الأول ما كان يثيره الثاني من حساسية وتوجس، فكأن التاريخ يعيد نفسه ليتوسع الإسلام وينتشر في أوروبا عن طريق المؤسسات والصيغ المالية، كما انتشر ذات زمن في آسيا غيرها عن طريق التجار وهدي الشريعة في المعاملات.
٣١. مجلة الاقتصاد الإسلامي الصادرة بدبي: افتتاحية العدد ٣٨٨، مايو ٢٠١٣.



حنان درحمون
ماجستير في العلوم الاقتصادية
(اقتصاد نقدي وبنكي) - جامعة سطيف

"عرض كتاب المصرفية الإيجابية لمؤلفه رياض يوسف الربيعة"

الملخص:

قدّمنا في هذا المقال عرضا لكتاب "المصرفية الإيجابية" لمؤلِّفه رياض يوسف الربيعة، والذي طرح من خلاله أسلوبا جديدا في التعامل المصرفي، والقائم أساسا على تقديم البنوك ودائع رجال الأعمال لعملائهم في شكل تسهيلات خاصة تحت مسمى "قروض إيجابية"، مقابل عمولة يدفعها رجال الأعمال عوضا عن الفائدة الرّبوية التي سيدفعها عملاؤهم المقترضون.

وقد هدفنا من خلال هذا المقال إلى التّعريف بفكرة المصرفية الإيجابية، إلى جانب طرح النِّقاش أمام المختصّين حول مدى مشروعية فكرة المصرفية الإيجابية، ومدى تقاربها مع خصائص المصرفية الإسلامية.

وتناولنا فيه ثلاثة عناصر؛ حيث عرّفنا بالمؤلّف والكتاب، ثم عرضنا أهم محتويات الكتاب، وانتهينا إلى إيراد أهم الملاحظات حول آراء المؤلّف وموضوع الكتاب، إلى جانب أهم الملاحظات حول منهجية ولغة الكتاب.

الكلمات المفتاحية:

المصرفية الإيجابية، رجال الأعمال، العملاء، الفائدة، العمولة.

تمهيد:

تُعتبَر فكرة المصرفية الإيجابية أسلوبا مبتكرا في المعاملات المالية والمصرفية، استحدثها أحد رجال الأعمال السّعوديين، ويتمّ تطبيقها حاليا بشكل جزئي في بعض البنوك التقليدية بالملكة.

وتقوم الفكرة أساسا على مبدأ عدم التعامل بالفائدة الربوية أخذا و/أو إعطاء، كما أنها مستقلة عن المصرفية التقليدية والمصرفية الإسلامية، ويظهر ذلك جليا في مصدر عائد المصرفية الإيجابية والذي يكون من جانب المودعين دوما، على عكس مصدر عائد المصرفية التقليدية والذي يكون من جانب المقترضين، وخلافا كذلك لمصدر عائد المصرفية الإسلامية والذي يكون من جانب طالبي التمويل غالبا- مع استثناء حالات دخول المصارف الإسلامية كشركاء مع المودعين.

من هنا يمكن طرح التساؤل التالي: هل تُعد المصرفية الإيجابية ابتكارا مصرفيا خاصا يطرح اختيارا آخر للتعامل المصرفي إلى جانب المصرفية التقليدية والمصرفية الإسلامية؟

أولا: التعريف بالمؤلِّف والكتاب:

1. **التعريف بالمؤلِّف:**

مؤلِّف هذا الكتاب هو رجل الأعمال السعودي رياض يوسف الربيعة، تحصَّل على شهادة البكالوريوس في الهندسة الكهربائية من جامعة الملك فهد للبترول والمعادن بالمملكة سنة ١٩٧٧، ونال شهادة الماجستير في إدارة الأعمال تخصص تمويل من جامعة كارولينا الشمالية بالولايات المتحدة الأمريكية سنة ١٩٨٠، شغل العديد من المناصب وهو الآن نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة السعودية لأنابيب الصلب.

2. **التعريف بالكتاب:**

نُشر هذا الكتاب وهو في طبعته الأولى سنة ٢٠١٢ من قبل مطبعة الرِجاء بالمملكة العربية السعودية، وتولّت فهرسته أثناء النشر مكتبة فهد الوطنية؛ وهو متوافر حاليا على مستوى مكتبة جرير ومكتبة المتنبي في الدَّمَّام بالملكة.

وقد اشتمل الكتاب على مختصر ومقدمة وجزأين وخاتمة؛ حيث عمد المؤلّف على بدء كتابه بمختصر خصّص له أربع صفحات، بغية التعريف بموضوعه لمن يريد ذلك دون قراءة الكتاب، ثم أورد الجزء الأول تحت عنوان الماضي والحاضر، سعى من خلاله إلى التعريف بالممارسات الحالية للمصرفية الإيجابية وأورده في ثمانية عناصر، أما الجزء الثاني فقد أعطاه عنوان المستقبل، وشرح فيه العديد من التصورات الخاصة بتطوير الفكرة وضمّنه ثمانية عشر عنصرا.

ثانيا: عرض أهم محتويات الكتاب

1. **الجزء الأول:**

تناول المؤلّف في العنصر الأول من هذا الجزء فكرة المصرفية الإيجابية، وعمل على سرد القصة الواقعية التي دارت بينه كرجل أعمال وأحد البنوك العاملة في السعودية والتي أدت إلى أول ظهور للفكرة، وتتلخص في أنه إذا كان البنك سيقرض قرضا بفائدة ٦٪ والموزعة بين ٤٪ كعمولة للبنك و٢ ٪ كعائد سنوي للمودع، فإنه سيقوم بإيداع وديعة لمدة سنة، وسيتولّى دفع العمولة للبنك، بشرط أن يُقرضها دون فائدة لعملائه الذين سيختارهم بعد دراسة ملاءتهم

المالية، وأنه إذا قام البنك بإقراضها لهم دون فوائد لمدة ثلاثة أشهر مثلا، فإنه سيُؤدِّي إلى شراء العملاء بهذه الوديعة بضائعه ٤ مرات في السنة، وإذا كان الربح العادي لمبيعاته هو ٥٪ فإنّه سيحقق ربحا سنويا نسبته ٢٠٪، حيث سيمنح البنك نسبة ٤٪ كعمولة، وسيحتفظ بنسبة ١٦٪ كعائد له.

وتطرَّق المؤلِّف في العنصر الثَّاني إلى اسم المصرفية الإيجابية، حيث بيّن أن البنوك كانت تُطبِّق الفكرة تحت تسمية تسهيلات خاصة إلى حين تسميتها بالمصرفية الإيجابية، بعد استنباطها من مصدر عائد البنوك والذي يكون من ناحية المودع صاحب الرصيد الموجب.

وتعرَّض المؤلِّف في العنصر الثالث إلى ربط عمولة البنك بالمبيعات، أي ذكر أن العمولة السنوية للبنك ستُدفع مُجزأة بنسبة ١ ٪ من المبيعات في بداية كل ثلاثة أشهر، بدلا من منحها دفعة واحدة بنسبة ٤ ٪ في نهاية السنة، ثم أظهر الأهداف المُحقَّقة من هذه الطريقة في الدفع؛ حيث يتمثل الهدف الأول في ربط العمولة بالمبيعات، وهذا ما يُؤدي إلى ارتفاع العمولة بارتفاع المبيعات، ويظهر الهدف الثاني في فك ارتباط العمولة بالوديعة وهنا لن يحصل البنك على عمولة ما لم يبع التاجر، ويتعلق الهدف الثالث بفك ارتباط العمولة بالزمن وهو ما يزيد من اهتمام البنك برفع مبيعات المودعين لأن ذلك سيرفع من عمولته، أما الهدف الرابع فيتمثل فيما يتيحه فك ارتباط العمولة بالوديعة من حرية في الشراء وعدم التقيد بسلع المودع فقط.

وقد وضَّح المؤلف في العنصر الرابع والمتعلق بالمستندات المطلوبة، أنّ المصرفية الإيجابية لا تختلف عن المصرفية التقليدية من حيث الإجراءات المعتادة في منح القروض.

كما أظهر المؤلف في العنصر الخامس والخاص بالمشاركة في المخاطرة إمكانية تقاسم رجال الأعمال المودعين مع البنك مخاطر عملائهم المقترضين، وأوضح ذلك من خلال جدول لتزايد نسبة مشاركة المودعين في المخاطر مع البنك من ٠ ٪ إلى ٥٠ ٪ كلما تناقص التصنيف الائتماني لعملائهم، والذي حدده البنك من أعلى درجة تصنيف (AAA) إلى أقل درجة تصنيف (B)، وأشار إلى أن المخاطر على المودعين والبنك في المصرفية الإيجابية أقل من المصرفية التقليدية، كما أشار كذلك إلى أن انتشار تطبيق المصرفية الإيجابية سيؤدي إلى توجّه الاهتمام نحو التفاوض على نسبة العمولة ونسبة المشاركة في المخاطرة.

وتحدَّث المؤلف في العنصر السادس عن التطبيق الفعلي للمصرفية الإيجابية في السعودية، حيث ذكر أن الفكرة عُرضت لأول مرة على أحد البنوك الإسلامية سنة ١٩٩١ لكن لم يتم الاهتمام بها، ثُمَّ تَمَّ قبول تطبيقها من أحد البنوك التقليدية سنة ١٩٩٢ والذي أطلق أول عملية لها في سنة ١٩٩٣ كتسهيلات خاصة، ثم توسع في تقديمها ليصل عدد عملائه ١١ عميلا داخل المملكة وحتى في الخليج، وبعد ذلك ذكر المؤلف البنوك السعودية المطبقة لها وهي مجموعة سامبا المالية والبنك العربي الوطني والبنك الأهلي التجاري؛ كما بيَّن في جدول خاص دور المصرفية الإيجابية في رفع مبيعات شركة الأنابيب السعودية خلال الفترة (٢٠٠٥- ٢٠١١).

ثم بيَّن المؤلِّف في العنصر السابع التخلف عن السداد، حيث أوضح أن إجراءاتها ستكون مماثلة لإجراءات البنوك التقليدية، مع اختلاف وحيد وهو عدم فرض فوائد وغرامات التأخير، وأظهر المؤلف أنه إذا كان التخلف عن السداد مؤقتا يستحسن إمهال العميل لحين تيسّر أموره، هذا وقد أشار إلى أنّ المصرفية الإيجابية لم تُواجه أيّة حالة للتخلف عن السداد منذ انطلاقها.

وقد أنهى المؤلِّف هذا الجزء بالعنصر الثامن سماه إلى رجال الأعمال، حيث استهلَّ حديثه عن الوضع الحالي للبنوك واهتمامها بإقراض كبار رجال الأعمال، وعدم اهتمامها بإقراض المؤسسات الصغيرة والأفراد الذين هم في الأصل عملاء لهم، وبيّن انعكاس ذلك على تحملهم للمخاطر الناجمة عن تولِّيهم مهمة إقراض عملائهم الصغار دون دراسة مُسبقة لكفاءتهم الائتمانية، واستشهد في انهيار كبريات الشركات بسبب صغار المقترضين بما حدث في أزمة الرهن العقاري وكذا أزمة الخليج.

٢. الجزء الثاني:

تناول المؤلّف في العنصر الأول من هذا الجزء قسم المصرفية الإيجابية، حيث بيّن إمكانية قيام البنوك التقليدية أو الإسلامية بفتح شباك خاص بالمصرفية الإيجابية تحت قسم مستقل تابع للعمليات المصرفية.

أما العنصر الثاني فقد تناول فيه المؤلِّف تعريف المصرفية الإيجابية للعملاء، حيث ركّز على ضرورة تسهيل تقديمها لهم وتعريفها على أنها إقراض دون فوائد وإيداع دون فوائد وعمولة البنك هي نسبة من المبيعات.

وتحدّث المؤلف في العنصر الثالث عن لا داعي للوديعة، وأظهر إمكانية استغلال رجال الأعمال لبضاعتهم المُخزَّنة، وكذا حساباتهم المدينة في تطبيق المصرفية الإيجابية، وذلك من خلال قيام البنك بفتح حسابين لهم أحدهما خاص بالحساب الجاري، والآخر خاص بالوديعة الإيجابية والتي يكون رصيدها الأول صفريا، يتم ملؤه من خلال قيام البنك بعقد تسهيلات إيجابية مع أحد عملائهم، ومع استعمال المقترضين هذه التسهيلات في تسديد الحسابات المدينة لرجال الأعمال أو في شراء بضاعتهم المخزنة، يقوم البنك بإيداع ثمن البضاعة أو ثمن تسديد الحسابات – بعد خصم عمولته– في حساب الوديعة الإيجابية لهم، ومع تكرار عمليات البيع والتحصيل يتم تحويل حسابات ودائعهم الإيجابية إلى حساباتهم الجارية.

ثمَّ تطرق المؤلف في العنصر الرابع إلى أنواع القروض، حيث وضع تسعة أنواع وعمل على شرحها، ثم لخّصها في الجدول التاسع من الكتاب كما يظهر في الأسفل:

جدول رقم (٠١): أنواع قروض المصرفية الإيجابية

	نوع القرض	استخدامه	البائع	المشتري والمقترض	مدّة القرض	العمولة	المكافئ السنوي
١	الحسابات المدينة الكبيرة	للشراء المتكرر بالجملة	المصنع أو المستورد	التاجر	٣ شهور	١٪	٤٪
٢	الحسابات المدينة الصغيرة	للشراء المتكرر	التاجر	المقاول	شهرين	٢ ٪	١٢٪
٣	الإيجار	البنك يدفع الإيجار السنوي مقدما ويحصله شهريا	صاحب العمارة أو المعرض	ساكن الشقة أو صاحب المحل	سنة	٣٪	٣٪
٤	قصير المدى	شراء أثاث أو أجهزة منزلية	تاجر أثاث أو أجهزة	الأفراد	سنة	٤ ٪	٤٪
٥	متوسط المدى	شراء سيارة	معرض السيارات	الأفراد	٣ سنوات	٦ ٪	٢٪
٦	التأمين	تأمين السيارات	شركة التأمين	مشتري السيارة	سنة	١ ٪	١٪
٧	المشاريع	تمويل المشاريع	موردي الآلات والمباني	صاحب المشروع	٧ سنوات	٧ ٪	١٪
٨	طويل المدى	شراء أو بناء المساكن	المطورين العقاريين	الأفراد	١٠ سنوات	١٠ ٪	١ ٪
٩	قرض السداد	قرض لسداد دين	صاحب الدين	المقترض	سنة	٢٪	٢ ٪

وتطرق المؤلف في العنصر الخامس إلى الدورة الاقتصادية والاستيراد والتصدير، حيث بيّن أنه في إطار المصرفية الإيجابية يقوم البنك الإيجابي بإقراض المستهلك النهائي دون فائدة، ويأخذ عمولته المصرفية بنفس النسبة ولكن باشتراك العديد من المودعين في دفعها والذين يلعبون دور البائعين فيما بينهم، وينتقلون بين مودعين ومقترضين، فالدورة الاقتصادية في هذه الحالة تشمل جميع الأطراف؛ كما أوضح المؤلف إمكانية استخدام المصرفية الإيجابية في عمليات التصدير والاستيراد بالسعودية، وذلك من خلال إعطاء الأولوية في عمليات الاستيراد للمصدرين الأجانب الذين يقبلون التعامل بالمصرفية الإيجابية بغية زيادة مبيعاتهم داخل المملكة.

ثم أورد المؤلف في العنصر السادس مقارنة المصرفية التقليدية مع الإيجابية، أي جمع أهم الفروق الموجودة بينهما وعمل على شرحها بعدما لخصها في الجدول الثاني عشر من الكتاب، كما هو موضح في الأسفل:

جدول رقم (٠٢): مقارنة المصرفية التقليدية مع الإيجابية

	وجه المقارنة	المصرفية التقليدية	المصرفية الإيجابية
١	العمولة	زمنية	بسيطة
٢	من يدفع العمولة؟	المقترض	البائع
٣	الضمانات	الكفلاء وجميع الضمانات	الكفلاء وجميع الضمانات المتاحة بالإضافة إلى الرهن
٤	المستندات	المستندات المعتادة	نفس المستندات المعتادة ولكن دون فائدة
٥	استخدام الودائع	الإقراض والودائع الخارجية والإيداع مع مؤسسة النقد	الإقراض داخليا فقط والإيداع مع مؤسسة النقد
٦	سعر الشراء	سعر الشراء الآجل يزيد عن السعر النقدي	السعر الآجل نفس السعر النقدي لأن البنك يدفع للبائع نقدا
٧	مصادر الأموال الرئيسية	المودعون بفوائد	البائعين
٨	تنمية الأموال	الودائع الزمنية، المتاجرة المضاربة	لا توجد/ اختصاص البنوك الاستثمارية

هذا وقد وضّح المؤلّف أن البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية تعمل على تنمية واستثمار أموال المودعين، بينما اعتبر البنوك الإيجابية مؤسسات خدمية بحتة تختص بتقديم الخدمات المالية وهو دور البنوك التجارية فقط، وارتأى ضرورة الفصل بين البنوك التجارية والبنوك الاستثمارية.

وأظهر المؤلف في العنصر السابع مضاعفة دخل البنك، حيث بيّن أن دخل البنك في حالة المصرفية الإيجابية سيتضاعف كلما تكررت عمليات البيع بين أطراف الدورة الاقتصادية وأوضح ذلك في مثال، كما أشار إلى أنّ عائد البنك من المصرفية الإيجابية أكبر من المصرفية التقليدية.

وخصّص المؤلف العنصر الثامن لمقارنة المصرفية الإيجابية مع تسنيد الحسابات المدينة، حيث أكد على الاختلاف بينهما، على الرغم من التشبيه الذي أشار إليه بعض المختصين، وقد اختصر أهم الفروق بينها في الجدول الرابع عشر من الكتاب، كالتالي:

جدول رقم (٠٣): مقارنة بين تسنيد الحسابات المدينة والمصرفية الإيجابية

مجال المقارنة	تسنيد الحسابات المدينة Factoring of recevables	المصرفية الإيجابية Positive Banking
من هو المقترض؟	التاجر	عميل التاجر
من يدفع العمولة؟	التاجر	التاجر
مقدار العمولة	زمنية SIBOR PLUSسنويا	١٪
من الذي يحُصِّل؟	التاجر أصالة عن نفسه أو نيابة عن البنك	البنك
من يمُوِّل؟	البنك من أموال المودعين	التاجر
الهدف	توفير سيولة للتاجر	تمويل عميل التاجر
دراسة وضع العميل	بعد البيع	قبل البيع
الضمان	لا توجد دراسة لوضع العميل قبل البيع	البنك يدرس وضع العميل وتؤخذ منه الضمانات قبل البيع
النتيجة	علاج غير مضمون للديون	وقاية من الديون

وانتقل المؤلِّف في العنصر التاسع ليقدم أدوات واستراتيجيات التسويق، حيث أوجد خمسة أدوات واستراتيجيات لتشجيع استخدام المصرفية الإيجابية، وأوّلها ما أسماه بالنقاط المالية، حيث أبرز المؤلف أن النقطة المالية الواحدة هي عبارة عن ادخار ألف ريال سعودي لمدة شهر، وهذه النقاط تزيد بالادخار وتنقص بالاقتراض وهي تهدف إلى تشجيع الادخار، كما تُعطي صاحبها الأولوية في الاقتراض، وتسمح لحامليها من التجار الأولوية في الشراء؛ والاستراتيجية الثانية هي استعمال المحلات المُشاركة في برنامج المصرفية الإيجابية ملصقات حاملة لشعار المصرفية الإيجابية والموضّح على غلاف الكتاب؛ أما الأداة الثالثة فهي البطاقة الإيجابية والتي تُستخدم في شراء المستلزمات البسيطة كالحواسيب مثلا، وقد بيّن المؤلف أنها تختلف عن البطاقة الائتمانية في المصرفية التقليدية ذلك أنّ بطاقة الائتمان وسيلة دفع في أول المدة ووسيلة ائتمان بعد ذلك، بينما البطاقة الإيجابية وسيلة دفع وائتمان منذ البداية، كما أنّ عمولة بطاقة الائتمان يدفعها التاجر في البداية لمّا تكون وسيلة دفع، والمستهلك يدفع كذلك عمولة أخرى، بينما عمولة البطاقة الإيجابية يدفعها التاجر مُقدَّما، والمستهلك لا يدفع أية عمولة، إضافة إلى أن مخاطر بطاقة الائتمان تقع كاملة على البنك، بينما يتشارك التاجر مع البنك في تحمل مخاطر البطاقة الإيجابية؛ وبالنسبة للاستراتيجية الرابعة فهي خاصة ببناء الائتمان، أي: يقوم البنك في بداية تطبيقه للمصرفية الإيجابية بإقراض العميل المدّخر قرضا صغيرا سواء أكان فردا أم شركة، وبعد تسديد العميل للقرض يمنح قرضا أكبر وهكذا حتى يكتسب البنك عملاءه؛ وتتمثل الأداة الخامسة في المشاريع الإيجابية، والتي تجعل دخل البنك على وديعة واحدة يشترك فيه مجموعة من الأطراف البائعين، وهنا سيلعب البنك دورا مهما في تشكيل أطراف المشاريع الإيجابية، وسيكون دوره أقرب إلى إدارة النقود بدلا من إدارة الائتمان، وقد ركّز المؤلف على ضرورة تخصيص البنك لمدير مالي مشرف لكل مشروع إيجابي بمساعدة فريق عمل، وأكد على ضرورة القيام بخدمة الأفراد والشركات معا تحت قسم العمليات الإيجابية في فرع إدارة المشاريع الإيجابية، وعدم فصل خدمتهم كما يتم حاليا في البنوك.

ثم تطرق في العنصر العاشر إلى السياسة النقدية، إذ بيَّن من خلاله أن المصرفية الإيجابية تُلغي أدوات السياسة النقدية والمتعلقة بسعر الفائدة وعمليات السوق المفتوحة، وأشار إلى عدم الحاجة لتدخل مؤسسة النقد في السيطرة على التضخم لأن البنوك الإيجابية ستؤديها تلقائيا، ذلك أنه في غياب أسعار الفائدة لن يكون لدى البنك حافزا للإقراض بغرض شراء السلع التي سترتفع أسعارها بسبب قلة المعروض منها، بل ستقرض البنوك لزيادة المعروض من هذه السلعة؛ وحدد المؤلف دور مؤسسة النقد في توفير المعلومات الإحصائية، وإرشاد البنوك إلى مؤشرات تَغيُّر الأسعار وكميات الطلب على السلع والخدمات الرئيسية، مع تدخله للتحكم في السيولة النقدية عن طريق رفع وتخفيض نسب ودائع البنوك لديها من مجموع التزاماتهم.

وتناول المؤلف في العنصر الحادي عشر نظام مراقبة البنوك، حيث أظهر أن المصرفية الإيجابية لا تحتاج إلى تشريعات جديدة في المملكة السعودية، وأنها تتماشى تماما مع نظام مراقبة البنوك ومؤسسة النقد فيها، واستشهد ببعض المواد من نظام مراقبة البنوك في السعودية.

كما تعرض المؤلف في العنصر الثاني عشر إلى الأزمة المالية العالمية، حيث ذكّر أن سبب أزمة ٢٠٠٨ هو سعي البنوك التقليدية وراء الفوائد،

وتحدّث عن إمكانية استعمال المصرفية الإيجابية كأحد الحلول لإصلاح ما ترتب عنها دون تدخل للحكومات، وبين ذلك من خلال شرحه لأهم الفروق بين المصرفية التقليدية ومسبباتها للأزمة، والمصرفية الإيجابية وخصائصها لتكون أحد حلول الأزمة، ولخّص ذلك في الجدول الخامس والعشرين من الكتاب، وهو موضح في الأسفل:

جدول رقم (٠٤): المصرفية التقليدية والمصرفية الإيجابية في الأزمة المالية العالمية

	المصرفية التقليدية	المصرفية الإيجابية
١	تحتاج إلى سيولة لتعمل	يمكن بدأ العمل باستخدام المخزون والحسابات المدينة ومنها تتوفر السيولة
٢	المودع ليس له علاقة بالمقترض والمخاطر كلها على البنك	يمكن المشاركة في المخاطر بين البنك والبائع
٣	الفوائد كلها على المقترض فيصعب السداد	لا توجد فوائد، أي دفعة هي من أصل القرض فيسهل على المقترض السداد
٤	يضطر البنك تحت ضغط الفوائد للإقراض بسرعة أو إيداع الأموال مع بنك آخر أو شراء مشتقات فتزداد المخاطر على البنك	ليس على البنك فوائد لذلك فإن البنك ليس مضطرا إلى التصرف بالأموال بسرعة أو إقراضها لمن لا يستحق
٥	تكون أرباح وسيولة وهمية من الفوائد المستحقة	السيولة والأرباح حقيقة من الخدمات البنكية وتستلم مقدما
٦	صعوبة وضع ضوابط تضمن استخدام القرض للغرض الذي منحت من أجله	القروض تستخدم في الغرض الذي منحت من أجله بتحقق المبيعات

وقد خلُص المؤلف في هذا العنصر إلى أنه خلافا للمصرفية التقليدية التي تقوم على مقترضين منهكين من الفوائد البنكية، فإنه في ظل المصرفية الإيجابية المقترضون النهائيون لا يدفعون فوائد، مما يُسهّل عليهم سداد القروض وينعكس بالإيجاب على قدراتهم الشرائية وما في ذلك من آثار على باقي الأطراف الدورة الاقتصادية.

ثم أظهر المؤلف في العنصر الثالث عشر المنافع للمواطن، حيث جمع بين أهم الفوائد التي تُحققها المصرفية الإيجابية للمواطن والمتمثلة في: توفير قروض لهم دون فوائد تماما، من ثم تقليل التكاليف على المستهلك الأخير، إضافة إلى تقليل التضخم بانخفاض أسعار السلع والخدمات، وكذا تقليل المشاكل الخاصة بدفع الإيجارات، بالإضافة إلى زيادة المصداقية والائتمان في المدفوعات التي تُوفِّرها المصرفية الإيجابية لتدخل البنك في تنفيذ العقود.

وبيَّن المؤلف في العنصر الرابع عشر المنافع لقطاع الأعمال، حيث عدّد مع الشرح تسعة منافع وهي: مساهمتها في زيادة المبيعات وتقليل تكاليف الإنتاج، وتمكينها من تقليل الديون المشكوك في تحصيلها وذلك لتولي البنك دراسة الملف الائتماني للعملاء، وكذا تسهيلها انسيابية الإنتاج نظرا لانسيابية التدفقات النقدية، إضافة إلى توفيرها لقروض دون فوائد ومساعدتها على تحصيل المستحقات، وكذا إتاحتها للتركيز على الإنتاج والمبيعات وليس التحصيل، كما تعد المصرفية الإيجابية حسب المؤلف أفضل مجال لاستثمار السيولة الفائضة للشركات والمؤسسات، هذا فضلا عن مساهمتها في تحسين صورة القطاع الخاص في المجتمع.

وأبرز المؤلف في العنصر الخامس عشر المنافع للبنوك، إذ بين أهم الإيجابيات التي تحققت للبنوك السعودية المطبقة للمصرفية الإيجابية والمتمثلة في: عملها على إيجاد نظام بنكي خال من الفوائد، وإتاحة السبق والرِّيادة للنظام المصرفي السعودي في تطبيق نظام جديد، إضافة إلى تمكين الخدمات المالية للبنوك السعودية من التميز بتقنية مصرفية جديد تحقق لها ميزة تنافسية، وكذا تمكين هذه البنوك من القدرة على تمويل مشاريع جديدة بتكلفة قليلة لإتاحة فرصة الاستفادة من المخزون والحسابات المدينة، بالإضافة إلى تخفيض الضغط النفسي

على موظفي البنوك الذين سيتحررون من التسابق مع القيمة الزمنية للمال مع عدم قدرتهم على التحكم في المخاطر.

كما أكد المؤلف في العنصر السادس عشر المنافع للاقتصاد الوطني وبيَّنها في: زيادتها لنشاط الاقتصاد الوطني والدورة الاقتصادية نتيجة لعدم تقيد البنوك بالفوائد وارتباطها بالطلب على السلع والخدمات، وتوافرها على أدوات لمواجهة الغلاء أو الكساد، إضافة إلى حلها للإشكال القائم بين البنوك والشَّرع، وفسْحها لمجال توافر الرهن للبنوك الذي حُرمت منه نتيجة شبهة الربا، وكذا إتاحتها لإيجاد فرص عمل كثيرة في القطاع المصرفي، بالإضافة إلى إمكانيتها في توفير الاقتراض للحكومات دون فوائد، لتنفيذ مشاريع وبرامج ذات جدوى ومردود.

أما في العنصر السابع عشر فقد أشار المؤلِّف إلى الوعي البيئي، أيّ: نفى الادعاء الخاص بمساهمة المصرفية الإيجابية في زيادة توفيرها للسيولة من ثم زيادتها للإنفاق غير المسؤول، وربط الأمر بزيادة الوعي البيئي.

ثم تحدث المؤلف في العنصر الثامن عشر كآخر عنصر من هذا الجزء عن أسباب عدم التوسع بالمصرفية الإيجابية، خاصة في المملكة العربية السعودية وحصرها في عدم اهتمام البنوك بالمصرفية الإيجابية وذلك لعدة أسباب أهمها: انشغال القائمين عليهم بأزمات متلاحقة، وعدم تفرُّغهم لتطوير فكرة جديدة، إضافة إلى وجود نقص في الكوادر البنكية وانفصال كل قسم وفرع في البنوك وعملها على حدى، وكذا الانطباع السائد لدى البنوك بانخفاض مردوديَّة المصرفية الإيجابية، مع عدم وجود حافز للتغيير باعتبار أن البنوك السعودية تحقق أرباحا عالية؛ بالإضافة إلى عدم اهتمام المسؤولين في الدولة لعدم سماعهم بالفكرة، أو لعدم تفرغهم للاطلاع عليها.

ثالثا: ملاحظات حول محتويات الكتاب:

١. **ملاحظات حول موضوع الكتاب وآراء المؤلف:**

تُعتبر المصرفية الإيجابية خدمة مالية ومصرفية مُبتكرة، تقوم على إقراض أصحاب العجز المالي من دون فوائد ربوية، وتعمل على تعزيز مبيعات رجال الأعمال وهم المودعون الأساسيون في البنك؛

ترتبط ممارسات المصرفية الإيجابية بالتعامل في الأصول الحقيقية.

قد تُساهم المصرفية الإيجابية بشكل كبير في حل مشكلة فائض السيولة التي تُعاني منها البنوك، لأنه وفي ظل المصرفية الإيجابية أيُّ وديعة يستقبلها البنك يقرضها من ثم فالأموال تدور ولا تتكدّس.

يقول المؤلف في الصفحة ٤٤ أن المصرفية الإيجابية مبدأ تعامل وليس منتجا مصرفيا، وخلافا لرأيه نقول أن المصرفية الإيجابية هي أسلوب أو نوع من التعامل المصرفي ومبادئها الأساسية هي: عدم التعامل بالفائدة أخذا و/أو إعطاء، العمولة المصرفية يدفعها صاحب الوديعة، ودفع العمولة مرتبط بالمبيعات وغير مقيد بعامل الزمن.

كان يجدُر بالمؤلِّف وضع مقارنة بين المصرفية الإيجابية والمصرفية الإسلامية.

٢. **ملاحظات حول لغة ومنهجية الكتاب:**

- لغة الكتاب واضحة ومفهومة، إلاّ أنّها لم تخلُ من بعض الأخطاء المنهجية واللّغوية البسيطة.
- كان من المستحسن ألا يوضع الشعار "رخاء للجميع" تحت عنوان الكتاب مباشرة في الغلاف الخارجي، لأن ذلك سيؤدي إلى الاعتقاد بأنه عنوان جزئي تابع للعنوان الرئيسي للكتاب "المصرفية الإيجابية"؛ كما ورد في الصفحة الموالية شعار آخر ألا وهو: "أسلوب جديد للتعامل البنكي"، فكان من الأجدر المحافظة على الشعار نفسه الوارد في غلاف الكتاب.

- استعمل المؤلف تسميات عديدة للمودع، فقد استعمل التاجر والبائع ورجل الأعمال وكان من الأفضل استعمال مرادف واحد فقط وذلك لتوحيد المصطلحات.
- قام المؤلف بتوحيد ترقيم الجداول مع الأشكال والأصل هو فصل الترقيم بينهما.
- وبالنسبة للخاتمة فقد جعلها المؤلف ضمن الجزء الثاني من الكتاب، وفي هذه الحالة أين هي الخاتمة العامة للكتاب؟ وإذا كانت هي الخاتمة العامة للكتاب، فيستحسن فصل فهرستها عن الجزء الثاني.
- ورد في الكتاب بعض الأخطاء المطبعية البسيطة، ومن أهم ما لاحظناه ما يلي:

الخطأ	الصواب	موقعه من الكتاب
- "بدون"	- دون	- الفقرة الأولى، ص: ٥، وغيرها من الصفحات.
- " اي تسهيلات"	- أي تسهيلات	- الفقرة الثانية، ص: ٣١.
- " ٣ شهور"	- ٣ أشهر	- السطر الثاني، العمود ٦ من الجدول، ص: ٤٤.
- " أيداع"	- إيداع	- السطر الخامس، العمود ٢ من الجدول، ص: ٧٦.
- "سيوله وهميه"	- سيولة وهمية	- السطر السادس، العمود الثاني من الجدول، ص: ٧٦.
- " وهو عبارة"	- هو عبارة	- الفقرة الرابعة، ص: ٩٠.
- " مردودة"	- مردوده	- الفقرة الثانية، ص: ٩٢.

الخاتمة:

يُعتبَر موضوع الكتاب فكرة جديدة وأصيلة لم يكتب فيها أحد، وللمؤلّف السّبق في طرح الفكرة وتأليف الكتاب، والذي بيّن من خلاله أنّ المصرفية الإيجابية أسلوب جديد في التعامل المصرفي، تختلف تماما عن المصرفية التقليدية باعتبارها تخلّت عن أهم مبدأ لها وهو التعامل بالفائدة الرّبوية، إضافة إلى أن العمولة المصرفية يدفعها صاحب الوديعة وليس المقترض، كما أن دفع العمولة مرتبط بالمبيعات وغير مقيد بعامل الزمن.

وإذا كانت المصرفية الإيجابية تبتعد كثيرا عن المصرفية التقليدية، فهي تقترب أكثر من المصرفية الإسلامية، ويظهر ذالك جليا من خلال تجميع الفكرة لبعض خصائص المصرفية الإسلامية كقيامها على القروض الإيجابية وهي أقرب إلى القروض الحسنة، وكذا إمكانية المشاركة بين المودع والبنك في تقاسم المخاطر، بالإضافة إلى التعامل في الأصول الحقيقية من خلال توجيه القروض الإيجابية إلى شراء مختلف المنتجات الحقيقية، وهو ما جعلنا نطرح بعض الأسئلة بغرض النقاش فيها والبحث عنها، ولعل من أهمها:

- ما مدى توافق المصرفية الإيجابية مع الضوابط الشّرعية؟
- ما مدى تقارب فكرة المصرفية الإيجابية مع خصائص المصرفية الإسلامية؟
- هل أن المصرفية الإيجابية تتطلب المأسسة، لتتولّى تقديم الخدمات المصرفية عوضا عن البنوك التقليدية، فتنفرد المصارف الإسلامية بتقديم الخدمات الإستثمارية، وتكون بذلك الحل الذي يُغني عن صيغ البيوع التي تثير جدلا حول مشروعيتها من عدمها في البنوك الإسلامية؟

جرائم الغنى والفقر

مصطفى لطفي المنفلوطي

مقدّمة: إنّ تباين أحوال الأفراد في المجتمعات يعود إلى الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي يعيشها أفراد مجتمع ما، ونظراً لكثرة الابتلاءات التي تعرض لها أبناء الوطن العربي وجد الأدباء أصحاب الحسّ الاجتماعي مادة غزيرة لفكرهم، فحاولوا تقديم سبل العلاج لكنه غالباً ما كان علاجاً مبتوراً تنقصه العلمية والموضوعيّة لأنّه يقوم على مخاطبة العواطف، ويتّسم بالجهل بخبايا النّفس التي تحتاج إلى التّهذيب بالإقناع تارة وبالتّرغيب والتّرهيب تارة أخرى.

وهذه المقتطفات من نصّ الكاتب (مصطفى لطفي المنفلوطي) الذي لمع نجمه في مطلع العصر المنصرم حيث سادت الأحوال الاقتصادية والاجتماعية المزرية في أقطار الوطن العربيّ كافّة وعانى المواطن المسحوق مرارة العيش حاول من خلاله الرّد على الرّأي الآخر لوجهات نظره:

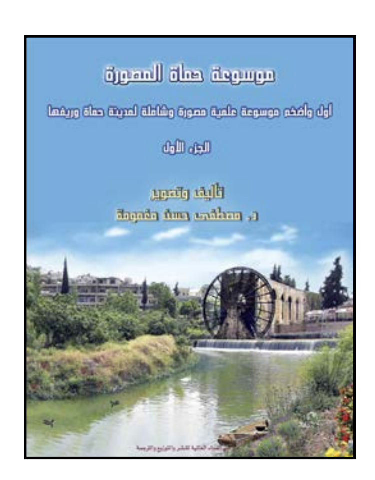
يقولون: إن الفقر يدفع إلى الجرائم والقتل وارتكاب السرقات.
وأنا أقول: إن للأغنياء جرائم كجرائم الفقر بل أشد منها خطرا وأعظم هولا.

فإن كان بين الفقراء اللصوص والقتلة وقاطعو الطرق، فبين الأغنياء المحتالون والمزورون والمغتصبون والخائنون وأصحاب المعامل والشركات الذين يغذون أجسامهم بدماء عمالهم، والتجار الذين يسرقون من الأمة في شهر واحد باسم الحرية التجارية ما لا يسرقه منها جميع لصوص البلد في سنة كاملة، والأوصياء الذين يرثون التركات من دون وارثيها، ويأكلون أموال اليتامى والمعتوهين باسم صيانتها والمحافظة عليها، والسماسرة الذين يغتالون الأسواق بأجمعها، والمرابون الذين يختلسون الثروات بأكملها، والسياسيون الذين يسرقون الممالك بحذافيرها.

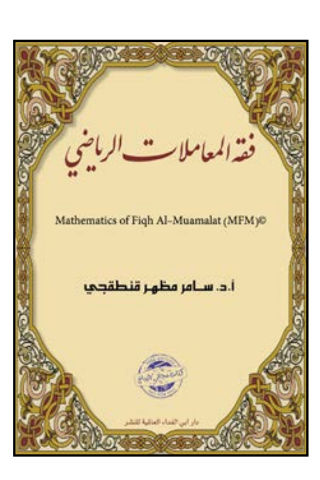
على أن الجرائم اللصوصية والسرقات والقتل ليست جرائم الفقر، بل جرائم الغنى: فلولا شح الأغنياء بأموالهم، وكَلَبهم عليها وحيازتها عن الفقراء لما وُجد في الأرض قاتل ولا سارق ولا قاطع طريق، ولا يسرق السارق الا جزءا من حقه الذي يجب أن يكون له، لو كان للمال زكاة وللرحمة سبيل إلى الافئدة والقلوب.

ليفتح الأغنياء المدارس، وليبنوا الملاجئ، ولينشئوا المصانع والمعامل للعاطلين والمتشردين، وليتعدوا المنكوبين والساقطين في ميدان الحياة بالمساعدة والمعونة، فإن وجدوا بعد ذلك لصوصا أو قتلة أو مجرمين فليتهموا الفقر.

مشروع كتاب الاقتصاد الإسلامي الالكتروني المجاني



موسوعة حماة المصورة
تأليف: د. مصطفى حسن مغمومة



فقه المعاملات الرياضي
تأليف: د. سامر مظهر قنطقجي



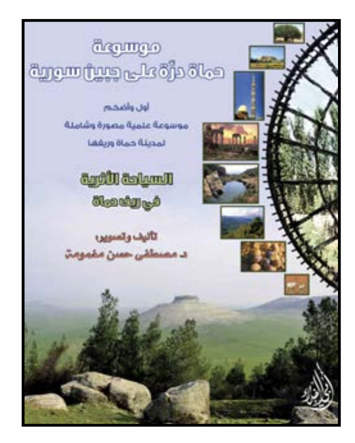
لغة الإفصاح المالي والمحاسبي XBRL
تأليف: د. سامر مظهر قنطقجي



الخدمة في البيوت أحكامها
وضوابطها الشرعية
تأليف: إبراهيم محمود العثمان آغا



متحف حماة القديم
تأليف: د. مصطفى حسن مغمومة



السياحة الأثرية في ريف حماة
تأليف: د. مصطفى حسن مغمومة



العولمة الاقتصادية
تأليف: د.عبدالحليم عمار غربي



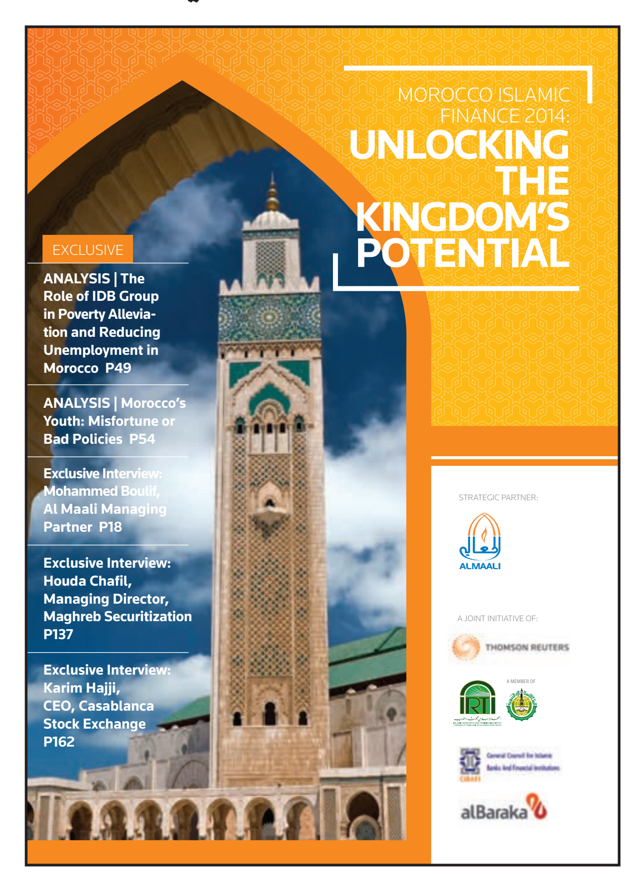
فقه الموارد العامة لبيت المال
تأليف عامر جلعوط

لتحميل أي كتاب الضغط على هذا الرابط http://www.kantakji.com/fiqh/freebook.htm



للتحميل : (أضغط هنا)

المالية الإسلامية في المملكة المغربية : التمويل الإسلامي من أجل آفاق جديدة للاقتصاد المحلي والنمو المستدام



حققت الصناعة المالية الإسلامية إنجازات ونجاحات واسعة على مستوى العالم، وتمكنت المؤسسات المالية الإسلامية من التوسع والانتشار في دول عديدة. وتشهد دول المغرب العربي في السنوات الأخيرة اهتماما ملحوظا وسعيا حثيثا لتطوير قطاعاتها المالية بما يستدعي ظهور خدمات ومنتجات جديدة مبتكرة ويفتح المجال أمام إدماج الصيرفة والمالية الإسلامية في النسيج المالي المحلي.

ومن أجل تأمين انطلاقة صحيحة وثابتة، تأتي أهمية مبادرة السلطات الإشرافية وكل المسئولين والقائمين على هذا التطوير بدراسة ما توصلت إليه التجارب السابقة في هذا الخصوص، والتعرف على أهم التحديات والمعوقات التي واجهتها، وكيف استطاعت إيجاد الحلول المناسبة لها، ثم النظر في الواقع المحلي والخصائص المميزة للمنطقة المغاربية من أجل بناء التصورات ووضع البدائل والضوابط والآليات الكفيلة بإنجاح هذا العمل.

وتتنوع التحديات التي تواجهها دول المغرب العربي كما يلي:

- تحديات تتعلق بالتشريعات الملائمة للعمل المالي الإسلامي
- تحديات تتعلق بكيفية تطوير واعتماد المنتجات المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.
- تحديات تتعلق بجانب الالتزام بآليات الرقابة والتدقيق الشرعي
- تحديات تتعلق بتأهيل الكوادر البشرية القادرة على إدارة الخدمات المالية الإسلامية
- تحديات تتعلق بالمراجعة والرقابة المركزية

وغيرها من التحديات التي يجب الوصول إلى اختيارات وتعليمات واضحة بشأنها.

ومن اجل استعراض ومجابهة هذه التحديات، يسعى المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية بالتعاون مع تومسون رويترز والمعهد الإسلامي للبحوث والتدريب إلى إصدار سلسلة من التقارير الدورية عن البلدان تتناول فرص وآفاق التمويل الإسلامي وتهدف إلى توفير مجموعة من الأفكار والمعلومات الأولية حول توجهات البلدان نحو المالية الإسلامية أخذا في

الإعتبارالفرص والتحديات. وتناول التقرير الأول الصادر في شهر يونيو ٢٠١٣ المالية الإسلامية في جمهورية تونس، وتناول التقرير الثاني في العام نفسه المالية الإسلامية في تركيا.

ومن أجل دعم الاهتمام بهذا القطاع الحيوي الواعد في الأقطار المغاربية، وفي المملكة المغربية بصفة أخص، أصدرالمجلس العام مؤخرا تقريرا عن المملكة المغربية "آفاق التمويل الإسلامي في المملكة" في شهر أبريل ٢٠١٤.

ويأتي هذا التقرير في ظل الاهتمام المتزايد بتعزيز التمويل الإسلامي في دول المغرب العربي، وذلك من أجل إثراء النظام المالي المحلي بتقديم حلول ومنتجات وخدمات جديدة مبتكرة قادرة على إحداث حركة مالية وتداول للأموال بين مختلف أفراد المجتمع بما يحقق احتياجاتهم ويتوافق مع أحكام ومبادئ الدين الإسلامي. وجاء التقرير بناء على نتائج الدراسات الاستقصائية التي تم القيام بها وشملت الأفراد والمؤسسات ذات العلاقة.

وأظهر التقرير بأنه من المحتمل أن تصل الأصول المصرفية الإسلامية إلى ٨,٦ مليار دولار بحلول عام ٢٠١٨، مع تحقيق أرباح تراكمية للمؤسسات المالية الإسلامية تتراوح بين ٦٧ مليون و ١١٢ مليون دولار أمريكي. كما أظهرت الدراسات بأن هناك إمكانيات وآفاق كبيرة للمالية الإسلامية في المملكة المغربية، وأورد التقرير كذلك بيانات تحليلية عن الأصول المصرفية وفرص الاستثمار.

ويعرض التقرير آفاق ومجالات التمويل الإسلامي في المملكة المغربية حيث تؤيد الحكومة الجديدة بقوة تطوير هذه الصناعة. كما تشير الاستبانات التي أقيمت على تمويل التجزئة اهتماما كبيرا لدى المواطن المغربي في المنتجات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، كما أعرب القطاع الخاص عن اهتمام كبير في اللالتحاق بركب صناعة الخدمات المالية الإسلامية. ولكن تبقى الحاجة مؤكدة إلى العمل حثيثا من اجل إنجاح التوجه نحو التمويل الإسلامي في المملكة المغربية لإيجاد فرص جديدة للتمويل في الاقتصاد المحلي ودعم النمو المستدام.

ويتناول هذا التقرير جملة من التحديات والفرص يمكن التطرق لبعضها على سبيل الذكر لا الحصر:

- استبيان حول التمويل الإسلامي للتجزئة
- استبيان حول المنشآت الصغيرة والمتوسطة بشأن الاستفادة من الخدمات المالية الإسلامية
- وجهات نظر وآراء صناع القرار من خلال مقابلات مع الجهات الحكومية و القطاع الخاص
- نظرة عامة حول سيناريوهات الاستثمار للتمويل الإسلامي وإمكانيات تطوير الصناعة
- التعليق على القضايا الاجتماعية و السياسية والاقتصادية الأكثر تحديا في المملكة المغربية: الفقر والبطالة

ووفق ردود الفعل الأولية يتبين مدى نجاح الحملة الإعلامية الخاصة بهذا التقرير. وقد غطت الرسائل الإلكترونية القصيرة المباشرة جميع دول مجلس التعاون الست بالإضافة إلى دول مختلفة من أوروبا وآسيا وإفريقيا.

كما شملت التغطية الإعلامية جميع وسائل ومواقع التواصل الإجتماعي من فايس بوك، وتويتر، ولنكد إن، وغوغل وسلايد شار.

وتحتل المملكة المغربية المرتبة الأولى من حيث التحميل، تليها الإمارات العربية المتحدة، ثم البحرين وفرنسا والمملكة المتحدة وماليزيا والمملكة العربية السعودية.

كما تحتل منطقة الشرق الأوسط المرتبة الأولى من حيث تحميل التقرير، تليها أوروبا ثم آسيا.

والجدير بالذكر كذلك أن بنك المغرب سبق له أن أصدر عام ٢٠٠٧ توصية تتضمن تحديد الصيغ المالية الإسلامية التي يمكن للمؤسسات المالية أن تعرضها على الجمهور، وهي ما تعرف بالمنتجات البديلة التي سارعت المؤسسات المالية التقليدية إلى طرحها.

ودعما لهذا التوجه المبارك للمملكة المغربية ودول المغرب العربي بصفة عامة، اتجه المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية منذ سنة ٢٠١١ إلى تأسيس ملتقى مغاربيا سنويا من أجل تنسيق الجهود وتبادل الخبرات وتحقيق الانسجام المطلوب بين تجارب مختلف دول المغرب العربي والتي تتميز بعناصر ومعطيات متشابهة، وتعمل في بيئات وثقافات متقاربة تمكنها من أن تكون فاعلة ومؤثرة على المستوى العالمي ورائدة على المستوى الإفريقي.

ويمكن الإطلاع على التقرير بنسخته الإلكترونية الكاملة على موقع المجلس العام على الرابط التالي:

http://www.cibafi.org/ControlPanel/Documents/Publication/PDF/MIFR2014.pdf

اختتام دورة المصرية الإسلامي المعتمد من معهد خبراء المال للتدريب



اختتم معهد خبراء المال للتدريب الدورة التدريبية لشهادة المصرفي الاسلامي المعتمد لمنسوبي بنك الإنماء في المملكة العربية السعودية حيث قدمت الدورة على مدار خمسة أيام وشارك بها ٢٢ متدربا من موظفي ومنسوبي البنك وقد شارك فى حفل التخريج ادارة بنك الانماء وادارة التدريب بمعهد خبراء المال للتدريب . قام بتقديم الدورة الدكتور بشر موفق.

ويقدم معهد خبراء المال للتدريب هذا البرنامج بالتعاون مع المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الاسلامية فى مملكة البحرين

وبهذه المناسبة ، تتقدم ادارة معهد خبراء المال للتدريب بكل الشكر والتقدير لادارة ومنسوبي بنك الانماء على ثقتهم الكبيرة بنا فى معهد خبراء المال للتدريب ونعد جميع شركاء النجاح بتقديم أفضل خدمات التدريب الحديثة لكل متدربي المعهد .

سوليدرتي السعودية" تنهي عقد شركة وعد لوكالة التأمين.. وتعتزم التوسع في نقاط البيع المباشرة لتفادي تذبذب المبيعات



أعلنت شركة "سوليدرتي السعودية تكافل" عن موافقتها يوم أمس الأحد الموافق ٤ مايو ٢٠١٤، على طلب شركة وعد لوكالة التأمين لإنهاء العقد المبرم بينهما بناءً على رغبة الطرف الثاني.

وأوضحت الشركة في بيان لها على "تداول" أن مبيعات الشركة عن طريق هذا الوكيل بلغت حوالي ٢٦,٢٤ ٪ من إجمالي مبيعات عام ٢٠١٣.

وقالت الشركة إنها بصدد اتخاذ عدة إجراءات لتفادي التذبذب في مبيعاتها ومن ذلك التوسع في نقاط البيع المباشرة في أنحاء المملكة.

وحسب البيانات المتوفرة في "أرقام" كانت شركة سوليدرتي السعودية تكافل وقعت عقد اتفاقية تسويق غير حصرية في أغسطس ٢٠١٢ مع شركة وعد لخدمات وكالة التأمين وذلك كوكيل غير حصري للشركة لتسويق وبيع وثائق التأمينات التجارية وتأمينات الأفراد في كافة مناطق السعودية ولمدة ٣ سنوات تنتهي في أغسطس ٢٠١٥.

أرقام – ٥ مايو ٢٠١٤

الذراع الإسلامية لـ "بنك مسقط" تعتزم إصدار صكوك بقيمة ٣٠٠ مليون دولار

تعتزم الوحدة الإسلامية لبنك مسقط، أكبر مصارف سلطنة عمان، إصدار صكوك مزدوجة العملة مقومة بالدولار والريال قيمتها نحو ٣٠٠ مليون دولار، ليكون أول إصدار صكوك من بنك في السلطنة.

وقال سليمان الحارثي مدير عام مجموعة ميثاق للصيرفة الإسلامية التابعة لبنك مسقط، إن إصدار الصكوك التي قد يتروح أجلها بين ثلاث وخمس سنوات سيأتي في إطار برنامج صكوك قيمته ٥٠٠ مليون ريال (١,٣ مليار دولار)، وافق عليه مساهمو البنك في مارس.

وأضاف الحارثي ـ بحسب جريدة "البيان" الإماراتية ـ أن الفكرة هي إصدار الصكوك بعملتين، نظراً لارتباط الريال بالدولار.

ومن شأن الصكوك التي ستكون أول إصدار دولي للسندات الإسلامية في سلطنة عمان، أن تسهم في تمويل عملية توسيع ميثاق.

وما زال إصدار الصكوك بحاجة لموافقة الهيئات التنظيمية.

وقال الحارثي إن إصدار الصكوك سيكون تدريجياً، وإن حجمه سيعتمد على احتياجات البنك التمويلية، مضيفاً أن حجم الإصدار الأول للصكوك قد يصل إلى حوالي ٣٠٠ مليون دولار.

وتقدر ميثاق حصتها في القطاع المصرفي الإسلامي الوليد بالسلطنة بنسبة ٦٠ ٪، وهو ما يرجع لأسباب، منها محفظة التمويل السكني التي أوكلت إليها من بنك مسقط، وتقول إنها تتوقع نمو أنشطتها.

وبنك مسقط واحد من عدة بنوك تقليدية عمانية تقدم خدمات التمويل الإسلامي عبر وحدات مستقلة. وبدأ بنكان إسلاميان خالصان أعمالهما في السلطنة العام الماضي، وهما بنك العز الإسلامي وبنك نزوى.

من ناحية أخرى، أكد الرئيس التنفيذي للهيئة العامة لسوق المال في سلطنة عمان، الشيخ عبد الله بن سالم السالمي، أن الهيئة ماضية في تأسيس صندوق ضمان مساعدات المصابين في حوادث المركبات وإصدار نظام عمله، وذلك في إطار سعيها نحو تفعيل الخيارات المتاحة في قانون تأمين المركبات في هذا الشأن..

والذي ينص في مادته الثامنة أنه يجوز لرئيس مجلس إدارة الهيئة العامة لسوق المال، بعد موافقة مجلس الوزراء، أن يصدر قراراً بإنشاء صندوق ضمان لمساعدة المصابين بإصابات بدنية وورثة



المتوفين في حوادث المركبات في حالة عدم معرفة المركبات المتسببة في الحادث، وأشار إلى أن هناك توجهاً من قبل الهيئة العامة لسوق المال لتوسعة نطاق تغطية الأخطار لتشمل الآثار الجسمانية والمادية الناتجة عن حوادث المركبات من هذا النوع.

وأضاف الشيخ عبد الله بن سالم السالمي، أن الهيئة قامت بوضع تصور متكامل حول مشروع تأسيس هذا الصندوق، يتضمن قواعد عمل الصندوق ومصادر تمويله وضوابط صرف المساعدات، وكذلك الشروط والاستثناءات الواجب توافرها عند تغطية الحوادث، وقد تم اعتماد مسودة المشروع من قبل مجلس إدارة الهيئة العامة لسوق المال، في اجتماعه المنعقد بتاريخ ٢٢ ديسمبر ٢٠١٣..

وتم أخذ موافقة مجلس الوزراء العماني على قيام الهيئة العامة لسوق المال، بالتنسيق مع الجهات المعنية لدراسة مشروع إنشاء صندوق ضمان مساعدة المصابين، وإصدار نظام عمله. وسيحال مشروع نظام عمل الصندوق إلى وزارة الشؤون القانونية، تمهيداً لنشره في الجريدة الرسمية، وستقوم الهيئة من جانبها بالتنسيق بشأن عمل الصندوق مع الجهات ذات العلاقة.

ومن جهة أخرى، أوضح السالمي أن نظام عمل الصندوق يوجب على الهيئة الرجوع على المتسبب في الحادث في كل الأحوال، ومطالبته بالتعويض عن الأضرار التي تسبب فيها، وأكد في ختام حديثه أن الهدف من الصندوق هو توفير الطمأنينة والأمان لكل مرتادي الطريق، من خلال توفير التغطية التأمينية لجميع المخاطر الناجمة عن استعمال المركبات في الطرقات، وفق الضوابط المنظمة لعمل الصندوق، بحيث تكون الحقوق محفوظة للمتضرر.

مباشر للمعلومات – ٤ مايو ٢٠١٤

الخيركابيتال السعودية تطلق أعمالها في مركز دبي المالي



أعلنت شركة الخير كابيتال السعودية عن افتتاح فرعها الجديد في مركز دبي المالي العالمي خلال حفل أقامته في فندق جميرا أبراج الإمارات الخميس الماضي بحضور أكثر من ١٠٠ من كبار الشخصيات الحكومية والرسمية وفي مقدمتهم رئيس مجلس إدارة الخير كابيتال يوسف الشلاش والرئيس التنفيذي للشركة خالد الملحم وأعضاء مجلس الإدارة ونخبة من المسؤولين وكبار الشخصيات والتنفيذيين في القطاع البنكي والاعلاميين في الإمارات.بحسب جريدة البيان

استراتيجية النمو

وقال يوسف الشلاش: "تمثل موافقة سلطة دبي للخدمات المالية وافتتاح فرعنا الجديد في مركز دبي المالي العالمي خطوة كبرى ضمن استراتيجيتنا للنمو في المنطقة ونحن سعداء للغاية بتعزيز إمكاناتنا لتقديم الخدمات المالية والاستثمارية لعملائنا الكرام في الإمارات. تمكنا على مدى السنوات من تمييز خدماتنا وعروضنا ويسرنا أن نتيح خبراتنا الواسعة ومعرفتنا العميقة بالقطاع والمنطقة ككل من خلال فرعنا في مركز دبي المالي العالمي تماشياً مع رؤيتنا المستقبلية الطموحة.".

وأضاف الشلاش: "قمنا بتحليل احتياجات القطاع بالنظر إلى تطوّر دبي كمركز للصيرفة الإسلامية وهو مجال اختصاصنا الذي تميزنا فيه لنجد طلباً ضخماً على الصكوك الإسلامية مما يشير إلى نمو مستمر وواعد في السنوات المقبلة. إننا على ثقة من قدرة الخير كابيتال على تقديم إضافات قيمة إلى القطاع من خلال تواجدنا في دبي." .

المعايير العالمية

وأكد الشلاش أن تواجد فرع للخير كابيتال في دبي هو نتيجة لحاجة المستثمرين لشركة محلية تملك سجلاً موثقاً وحافلاً بالإنجازات حسب المستوى والمعايير العالمية كما أنه يأتي تجاوباً مع الدعم والتشجيع الذي نجده من القياديين في كل من السعودية والإمارات لتنمية التجارة البينية تحت مظلة دول مجلس التعاون .

مباشر للمعلومات – ٥ مايو ٢٠١٤

«لندن والشرق الأوسط» مدير إصدار صكوك لـ «الإسلامي للتنمية»

أعلن بنك لندن والشرق الأوسط، أنه تم تعيينه كمدير إصدار مشارك لإصدار صكوك بقيمة ١,٥ مليار دولار للبنك الإسلامي للتنمية، مستحقة الدفع بعد ٥ سنوات.

وقال البنك في بيان له، إنه تم تعيين المكتب التمثيلي له في دبي، والذي تم افتتاحه في مايو من العام الماضي، للقيام بعملية الإصدار، لافتاً إلى أن عملية التوثيق تمت في المقر الرئيسي في لندن.

وأضاف البنك أن صكوك البنك الإسلامي للتنمية ذي التصنيف الائتماني الممتاز «AAA»، هي أكبر إصدار من نوعه في قطاع الصكوك لعام ٢٠١٤، لافتاً إلى أن هذا الإصدار هو الأكبر من نوعه له كمدير إصدار مشارك.

وتابع «لندن والشرق الأوسط» أن عدد إصدارات صكوك البنك الإسلامي للتنمية في لندن بلغ ١٦ إصداراً منذ العام ٢٠٠٥، بقيمة إجمالية قدرها ٧ مليارات دولار، منوهاً إلى أن لدى البنك صكوكاً بقيمة ٣١٣ مليون دولار مدرجة في ماليزيا، وإلى أنه منذ العام ٢٠٠٨ قام البنك بثلاثة إصدارات للصكوك بلغت قيمتها الإجمالية ٧٠٠ مليون رينغت ماليزي.

وقال رئيس مجلس إدارة بنك لندن والشرق الأوسط، نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في بنك بوبيان عادل الماجد، إن البنك الإسلامي للتنمية يعد أحد المحفزات الاقتصادية القوية في المنطقة والعالم، مشيراً إلى أن دور «لندن والشرق الأوسط» كمدير إصدار مشارك لصكوك البنك يعد إنجازاً مهماً هذا العام، ويظهر التزامه بتعزيز مكانة قطاع الصيرفة الإسلامية في منطقة الخليج والمملكة المتحدة.

وأضاف أن الصيرفة الإسلامية تحظى باهتمام كبير على المستوى العالمي، مبيناً أنه هناك مؤشرات تؤكد مواصلة هذا التوجه، لافتاً إلى أن التوقعات تظهر أن منطقة الخليج ستشهد إصدارات عديدة في العام ٢٠١٤، معززة قطاع الصكوك محلياً».

يذكر أن «بوبيان» يعد أحد أكبر المساهمين في بنك لندن والشرق الأوسط، وتم إدراج بنك لندن والشرق الأوسط في بورصة ناسداك دبي في أكتوبر من العام ٢٠١٣، وحقق البنك نتائج مالية قوية عن العام ٢٠١٣ تم الإعلان عنها في ٣ مارس ٢٠١٤.

وحاز البنك جائزة وورلد فايننس لأفضل بنك إسلامي للعام، لتكون بذلك الجائزة الخامسة التي حاز عليها خلال العام الحالي.

الراي – ٥ مايو ٢٠١٤

"بوبيان للتأمين التكافل": فرضنا أنفسنا كلاعب رئيسي في سوق التأمين الكويتي خلال فترة وجيزة



عقدت شركة بوبيان للتأمين التكافلي (التابعة لبنك بوبيان) جمعيتها العمومية والتى تم خلالها الموافقة على جميع البنود المتعلقة بالنتائج المالية لعام ٢٠١٣ واعتماد تقرير هيئة الرقابة الشرعية وتقرير مراقب الحسابات الى جانب انتخاب خليل ابراهيم الشامي كعضو مكمل لمجلس الادارة للفترة المنتهية في ٢٠١٥ .

وقال رئيس مجلس الإدارة للشركة، وليد خالد الياقوت: "جاء انعقاد الجمعية العمومية وسط مجموعة من التطورات والنتائج الايجابية التى حققتها الشركة والتى استطاعت ان تفرض نفسها كواحدة من ابرز شركات التامين التكافلي في السوق الكويتي الذي يشهد انتعاشة قوية في الاقبال على الخدمات التأمينية التكافلية".

وأضاف أن الشركة تمكنت خلال فترة وجيزة وبعد التحولات التى شهدتها عام ٢٠١٢ تحقيق نمواً في إجمالي الأقساط التأمينية بلغ ٥٣٪ إلى جانب توسعها في السوق من خلال طرح المزيد من المنتجات والخدمات التامينية التى تلبي مختلف الاحتياجات.

ونوه الياقوت الى تقرير وكالة كابيتال ستاندرد الاخير الذي اكد تصنيف الشركة بدرجة BBB على مستوى دولة الكويت، كما تم تحديث النظرة المستقبلية للتصنيف من مستقرة الى ايجابية وذلك بسبب النتائج الايجابية والتطورات التى شهدتها الشركة .

وأضاف أن مجموعة من العوامل ساهمت في هذه التطورات الايجابية أبرزها الدعم الذي تتلقاه الشركة من بنك بوبيان (باعتباره المالك الرئيسي للشركة) إلى جانب الاستعانة بالخبرات الكويتية المتخصصة في التأمين وذلك لمعرفتها بسوق التأمين الكويتي وطبيعة النشاط التجاري في الكويت.

وأضاف أن من العوامل ايضا طرح منتجات وخدمات تامينية متميزة تلبي مختلف المتطلبات سواء كان ذلك من خلال طرح الجديد او تطوير المنتجات والخدمات المتواجدة في الشركة مشيرا الى ان بوادر النجاح بدأت بالحصول على تأمينات الكثير من الشركات الكبرى .

وأشار الياقوت إلى الانجاز الذي حققته الشركة بحصولها على جائزة أفضل شركة تامين تكافلي في المنطقة لعام ٢٠١٤ من قمة التامين التكافلي موضحا ان الجائزة تمثل تحد جديد للشركة وتضع أمامنا التزامات جديدة تجاه عملائنا لنكون دائما عند حسن الظن من خلال تقديم منتجات وخدمات وحلول تامينية بمستوى مميز" مؤكدا أن المستقبل لايزال يحمل الكثير للعملاء .

من ناحية أخرى أشار الياقوت إلى ان العام الحالي سيشهد المزيد من التطورات الايجابية للشركة على مختلف الاصعدة والقطاعات التى تعمل بها في السوق الكويتي والتركيز على جودة الأعمال لتحقيق أرباح سنوية.

مباشر للمعلومات – ٦ مايو ٢٠١٤

«الإسلامي للتنمية» يستهدف استقطاب القطاع الخاص لدعم أنشطته

قال لـ "الاقتصادية" المهندس عصام الشنقيطي مدير شعبة المعونة الخاصة في البنك الإسلامي للتنمية إن البنك يعتزم تنمية دور القطاع الخاص واستقطابه في دعم البنك وزيادة نشاطه في المجتمعات الإسلامية في الدول غير الإسلامية وغير الأعضاء بالبنك.

وقال إن أغلب رجال الأعمال ليس لديهم فكرة عن البنك وعن نشاطاته وأوجه التعامل معه، حيث يظنون أن البنك تجاري تنموي يمنح القروض، وأضاف في إطار سعينا للوصول لمجتمعات جديدة في الـ ١٧٠ دولة غير الأعضاء فقد تواصلنا مع ١٨٠ مجتمعا إسلاميا في ٧٥ دولة بمبادرة تعد سابقة للبنك تمثلت في الاجتماع مع رجال الأعمال، وتم الشرح لهم أن البنك منظمة دولية ليست تجارية، وأوضحنا دور البنك ونشاطاته في دعم تنمية اقتصاد الدول الفقيرة الإسلامية وغير الإسلامية ودعم المجتمعات الإسلامية في تلك الدول وتقدم قروض حسنة لدعم التعليم الزراعي والمساعدة بقروض حسنة وطرحنا عليهم توجهاتنا الجديدة، التي تتمثل في تقديم منح، وليس قروضا عن طريق صيغ إسلامية من خلال المرابحة أو غيرها من التمويلات، التي تتوافق مع الشريعة الإسلامية لبناء مدارس ومستشفيات ودعم المزارعين في المجتمعات الإسلامية في الدول غير الإسلامية وغير الأعضاء في البنك.

وأشار إلى رغبة البنك في عرض مقترحات لرجال الأعمال عبر محاضرات إلكترونية لتوضيح الدعم الذي يمكن لهم أن يقدموه وإمكانية تحويل زكاة الأموال على البنك، وكذلك تقديم التبرعات وتحديد الوجهات الجديدة التي يسعى البنك لدعمها، وهي موزعة في أنحاء العالم بدءا من البرازيل ثم الهند والفلبين وجنوب إفريقيا الصين والمكسيك وتنزانيا وجزر الكاريبي وأستراليا وأمريكا وكندا والعديد من الدول الصغيرة في أقصى الشرق، منوها إلى أن في الدولة الواحدة من ثلاثة إلى أربعة مجتمعات إسلامية.

وأضاف أن هدفنا من المحاضرة الإلكترونية طرح أوجه التعامل بين البنك والمستثمرين ورجال الأعمال وتعريفهم بالدور الذي يمكنه القيام به، وسيليها خلال الأيام القادمة محاضرات مشابهة في كل من الرياض والدمام آملين أن تحقق النتائج المرجوة منها بزيادة دور القطاع الخاص.

وأشار إلى أن البنك خلال ٣٠ عاما من عمره قام بأدوار كبيرة ورئيسية، وحقق إنجازات كبيرة، مبينا أن رأس المال المصرح به ٣٠ مليار دينار إسلامي (الوحدة التي يتعامل بها البنك) ورأس المال المصدر ١٨ مليار دينار إسلامي ودفع منه حتى نهاية ١٤٣٢ مبلغ ٤,٤ مليار دينار، ويضم البنك ٥٦ دولة عضو ويتطلع البنك في ٢٠٢٠ إلى التحول إلى بنك إنمائي عالمي الطراز، إسلامي المبادئ، يساهم في تنمية البشرية الشاملة في العالم الإسلامي.

الاقتصادية – ١١ مايو ٢٠١٤

الحوراني : معاملات الصكوك معفاة من جميع الضرائب والرسوم

أعلنت هيئة الاوراق المالية ان منظومة التشريعات التي تحكم وتنظم موضوع صكوك التمويل الاسلامية قد اكتملت سواء من ناحية اصدار هذه الصكوك او ادراجها او تداولها في السوق المالي (البورصة).

وقال رئيس هيئة الاوراق المالية محمد صالح الحوراني لـ"الغد"، ان مؤسسات سوق رأس المال من هيئة الاوراق المالية وبورصة عمان ومركز ايداع الاوراق المالية، اصبحت جاهزة تماماً لتطبيق هذه التشريعات وبالتالي التعامل مع اصدار الصكوك بكافة انواعها وتداولها ولكافة الاقطاعات الاقتصادية سواء كانت للقطاع الخاص أو للقطاع العام.

وبالنسبة للتشريعات المذكورة فقد اشار الحوراني انها تتضمن الانظمة التي اقرها مجلس الوزراء وهي نظام عقود صكوك التمويل الاسلامي، وقد تم بموجبه تحديد اشكال عقود صكوك التمويل الإسلامي بثمانية أنواع على وجه التحديد وترك النظام الباب مفتوحاً لاي عقد آخر تجيزه هيئة الرقابة الشرعية المركزية، وذلك لضمان مواءمة ومناسبة تلك العقود لكافة الأنشطة والفعاليات الاقتصادية المختلفة بكافة مراحل تنفيذها، ونظام الشركة ذات العرض الخاص والذي ينظم عملية انشاء الشركة ذات الغرض الخاص والتي تتطلبها بعض إصدارات الصكوك وشكلها القانوني، حيث يوكل لمثل هذه الشركات، في حال وجودها، إدارة المشروع موضوع التصكيك وباستقلالية تامة عن الشركة المتمولة أصلا من المشروع.

وأضاف "ان إنشاء شركة ذات غرض خاص لاغراض إصدار صكوك التمويل الإسلامي، هو امر جوازي يحكمه طبيعة الإصدار والنشاط الذي تموله هذه الصكوك والجهة المتمولة من الإصدار واخذاً بالاعتبار المصلحة الاقتصادية العامة".

واشار الحوراني الى ان مجلس مفوضي هيئة الاوراق المالية قد اقر كافة التعليمات التي يتطلبها قانون صكوك التمويل الإسلامي والتي تحكم وتنظم عملية إصدار الصكوك وهي تعليمات إصدار الصكوك وتسجيلها والتي تنظم آلية إصدار الصكوك والمعلومات والبيانات الواجب الإفصاح عنها للمستثمرين وقد حددت هذه التعليمات إصدار الصكوك بطريقة العرض العام فقط وذلك لضمان أعلى درجات الشفافية والإفصاح، وتعليمات نشرة إصدار الصكوك وتعليمات تسجيل وإيداع الصكوك وتسويتها والتي تنظم عملية تسجيل الصكوك المصدرة لدى مركز الإيداع ونقل ملكيتها، تعليمات تداول الصكوك وشرائها وبيعها في بورصة عمان، وتعليمات ادراج الصكوك والتي تنظم قيد الصكوك في سجلات البورصة بحيث تكون قابلة للتداول وفقاً للضوابط الشرعية، هذا ويعرف ذلك الجزء من السوق الثانوي (البورصة) الذي يتم فيه ادراج وتداول صكوك التمويل الإسلامي باسم "سوق صكوك التمويل الإسلامي" وتعليمات هيئة مالكي الصكوك، حيث ان مجموعة مالكي الصكوك في اي إصدار يقومون بإنتخاب من يمثلهم من أشخاص طبيعيين و / أو اعتباريين لمتابعة مصالحهم امام الجهات ذات العلاقة ليشكلوا ما يسمى "هيئة مالكي الصكوك"، اعضاء هيئة مالكي الصكوك، وتنظم علاقتها مع الجهات المختصة.



كما أقر مجلس المفوضين أسس تعيين مستشار شرعي او لجنة شرعية لغايات ضمان توافق التعامل في صكوك التمويل الإسلامي طيلة عمر الصكوك، مع مبادئ الشريعة الإسلامية واحكامها، فقد تم إلزام كل جهة مصدرة للصكوك اعتماد مستشار شرعي او لجنة شرعية، وتم تحديدالاسس والشروطالواجب توفرها في المستشار الشرعي و/أو أعضاء اللجنة الشرعية، تضمنت المؤهلات العلمية والعملية ومؤشرات العدالة والنزاهة والحيادية والاستقلالية للمستشار الشرعي أو اعضاء للجنة الشرعية.

وبين الحوراني ان الاجراءات التي تتطلبها عملية اصدار صكوك التمويل الاسلامي هي نفس إجراءات إصدار الأوراق المالية من اسهم وغيرها مع اختلاف فقط في التشريعات التي تحكمها، إضافة الى الإجراءات التي تسبق عملية التقدم بطلب إلى هيئة الأوراق المالية لتسجيل الصكوك ومن اهم هذه الإجراءات، إنشاء وتسجيل شركة ذات غرض خاص ووضع قيد على الموجودات المنوي تصكيكها لدى الجهات ذات العلاقة يتضمن عدم التصرف بالموجودات كالبيع او الرهن او الحجز او التنفيذ عليها، وانه يجب ان يكون للمشروع الممول بصكوك التمويل الاسلامي ذمة مالية مستقلة عن الذمة المالية العامة للجهة المصدرة ويتم اعدادبيانات مالية خاصة بالمشروع تظهر في نهاية السنة المالية مركزه المالي ونتائج اعماله وعلى ان تكون هذه البيانات معدة وفقاً لمعايير المحاسبة والمراجعة المعتمدة للمؤسسات المالية الإسلامية.

كما اشار الحوراني الى ان هيئة الاوراق المالية مستمرة فيعقد دورات تثقيفية تدريبية حول هذه الأداة المالية الجديدة توجه لكافة المعنين في الموضوع من شركات وساطة مالية، ومديري اصدار وموظفي الجهات التي ستصدر صكوكاً إسلامية. واوضح الحوراني انه وبموجب قانون صكوك التمويل الإسلامي فإن معاملات الصكوك معفاة من جميع الضرائب والرسوم بما في ذلك ضريبة الدخل والضريبة العامة على المبيعات ورسوم طوابع الواردات كما ان هذا القانون قد اجاز اصدار صكوك التمويل الاسلامي للقطاعين العام والخاص، طالما ان المشروع الذي سيتم تمويله من حصيلة الصكوك، مدراً للدخل.

الغد – ٥ مايو ٢٠١٤

«المصرف» ينظم حملة للتبرع بالدم



أعلن مصرف قطر الإسلامي «المصرف»، رائد الصيرفة الإسلامية في قطر، أعلن في بيان صحافي أمس عن تنظيمه حملة للتبرع بالدم يوم الثلاثاء ١٣ مايو الجاري بالتعاون مع مؤسسة حمد الطبية، وذلك في المقر الرئيسي للمصرف شارع حمد الكبير، بين التاسعة صباحاً والثانية عشرة والنصف ظهراً، ليمنح بذلك عملاءه وموظفيه فرصة المشاركة عبر التبرع بالدم. وقال البيان الصحافي: يأتي تنظيم حملة التبرع بالدم في إطار المسؤولية الاجتماعية للمصرف، وذلك بهدف دعم بنك الدم للمساعدة في سد حاجة المستشفيات المحلية. ويتوقع المصرف هذه السنة تحقيق النجاح نفسه الذي تميزت به الحملات التي نظمها المصرف خلال السنوات الماضية، من حيث استجابة الجمهور لهذه الحملة.

ويدعو المصرف إلى المشاركة في هذه الحملة الإنسانية التي من شأنها تعزيز قيم الأخوة والتعاون بين المواطنين والمقيمين. وقد وضع المصرف مسؤوليته تجاه المجتمع في صدارة أولوياته، حيث التزم بتنفيذ مجموعة من برامج المسؤولية الاجتماعية في قطاعات إنسانية متعددة مثل: التعليم، الصحة، البرامج الاجتماعية العامة. وتجدر الإشارة إلى أن للتبرع بالدم فوائد طبية كثيرة لصحة الإنسان من أهمها: تنشط نخاع عظام المتبرع لإنتاج خلايا دم جديدة، والمساعدة في تنشيط الدورة الدموية. وعلاج بعض الحالات المرضية مثل الزيادة غير الطبيعية في عدد كريات الدم الحمراء ونسبة الحديد ومنع حدوث مضاعفات هذه الأمراض. يقلل من الإصابة بأمراض الدورة الدموية وسرطان الدم. ويؤدي إلى التخلص من بعض الحديد الذي يحتويه والذي إذا ما ارتفع مستواه بالدم يزيد من مخاطر الإصابة بأمراض القلب. هذا بجانب الشعور بالراحة النفسية لما يقوم به المتبرع من عمل جليل لما فيه من أجر وثواب.

كما ثبت طبياً أن التبرع بالدم ينشط النخاع العظمي (وهو المسؤول الوحيد في الجسم عن تكوين خلايا الدم)، فبينما يتجدد دم الإنسان طبيعيا كل ١٢٠ يوما، فإن الإنسان الذي يتبرع يتجدد دمه بعد ٢٠ يوما فقط أي أسرع بستة أضعاف، كما أن خلايا الدم الجديدة أنشط في نقل الأكسجين إلى أعضاء الجسم، مما يؤدي إلى زيادة النشاط والحيوية.

صحيفة العرب – ١١ مايو ٢٠١٤

بنك بروة يقدم خدمات ومكافآت "نجوم" من Ooredoo

أعلن بنك بروة عن تقديمه الآن خدمات ومكافآت برنامج "نجوم" من Ooredoo إلى عملائه أصحاب البطاقات الائتمانية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية في قطر.

برنامج نجوم هو أحدث شريك لبطاقات بنك بروة الائتمانية المتوافقة مع الشريعة حيث يهدف البنك من خلاله إلى تقديم مجموعة أوسع لاستبدال نقاط الولاء عن طريق ١٥٠ شريكاً في قطر والخارج.

قال السيد حسين العبدالله، مدير عام الخدمات المصرفية الشخصية وإدارة الثروات في بنك بروة، "يعد برنامج مكافآت بنك بروة من أفضل البرامج في قطر حيث إننا نعمل مع مجموعة واسعة من الشركاء لإستبدال نقاط الولاء وفق مبادئ وقيم الصيرفة الإسلامية.

وأضاف، نحن ملتزمون في بنك بروة بتطوير منتجاتنا وخدماتنا باستمرار لتتناسب مع احتياجات عملائنا، من خلال توسيع شبكة المزايا والفوائد، ومنها برنامج نجوم للمكافآت".

بطاقة إئتمان إسلامية

وأطلق بنك بروة في أبريل من عام ٢٠١٢ أول بطاقة ائتمان متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية في قطر، والتي تخول لعملائها اكتساب نقاط ولاء بنك بروة يمكن تحويلها إلى كيومايلز من نادي الامتياز في الخطوط الجوية القطرية أو قسائم تسوق قابلة للاستخدام في مجموعة من المحلات المشاركة والتي تشمل مجموعة لاندمارك وكارفور.

توسيع شبكة الشركاء

وقال السيد أحمد علي المهندي، مدير إدارة تجربة وفئات العملاء، Ooredoo:"يستمر برنامج نجوم بتوسيع شبكة شركائه حتى نوفر للعملاء تجربة سهلة ومكافأة الشعب القطري على ولائهم.

وقال إن إضافة برنامج نجوم للمكافآت من Ooredoo إلى نظام إسترداد النقاط المتنامي هو خير دليل على استثمار بنك بروة بكثافة في توسيع خدماته لتلبية الاحتياجات المالية المتنوعة لعملائه والتزامه في الوقت عينه بمبادئ الشريعة الإسلامية.

تتوفر بطاقة بنك بروة الائتمانية بالفئتين البلاتينية والذهبية. عند انضمام العميل إلى العضوية البلاتينية، يحصل تلقائياً على ٥٠٠٠ نقطة ولاء من بنك بروة قابلة للاستبدال بنقاط كيومايلز من الخطوط الجوية القطرية، نقاط ولاء النجوم من Ooredoo، أو قسائم مشتريات من أي من شركائنا المعتمدين.

الحصول على البطاقة

واختتم السيد حسين عبدالله قائلاً: "إن عملية الحصول على بطاقة ائتمان من بنك بروة سهلة وسريعة، فبمجرد تحويل العميل راتبه إلى بنك بروة أو إيداعه وديعة نقدية، يمكنه التقدم بطلب الحصول على بطاقة ائتمانية وسيقوم فريق عملنا بالإجابة على كافة أسئلته واستفساراته وتقديم المشورة المصرفية له من خلال مركز خدمة العملاء المتوفر على مدار الساعة على الرقم ٨٠٠٨٥٥٥ أو من خلال أحد فروعنا".

بوابة الشرق – ١١ مايو ٢٠١٤

مركز دبي للصيرفة والتمويل الإسلامي يستضيف ندوة التمويل الإسلامي لطلبة جامعة باريس- دوفين



في إطار الجولة الدراسية لطلبة جامعة باريس- دوفين، استضاف مركز دبي للصيرفة والتمويل الإسلاميDCIBF في جامعة حمدان بن محمد الذكية ندوة التمويل الإسلامي بالتعاون مع جامعة باريس- دوفين، إحدى أبرز ٥ جامعات أوروبية في مجال التمويل. ويعتبر مركز دبي للصيرفة والتمويل الإسلامي مبادرة رائدة تهدف إلى إحداث قفزة نوعية على صعيد الاستجابة بفعالية لاحتياجات صناعة الصيرفة والتمويل الإسلامي. وناقشت الندوة سلسلة من القضايا المؤثرة والمواضيع الهامة، وفي مقدّمتها واقع التمويل الإسلامي في فرنسا وأوروبا وشمال أفريقيا، حيث حلّ سعادة عبد الله محمد العور، المدير التنفيذي لمركز دبي لتطوير الاقتصاد الإسلامي ضيف شرف على الندوة وألقى الكلمة الختامية وذلك بحضور نخبة من الأكاديميين والمعنيين بقطاع التمويل إلى جانب ٢٠ طالباً من برنامج الماجستير التنفيذي في مبادئ وتطبيقات التمويل الإسلامي في جامعة باريس- دوفين.

ويأتي تنظيم ندوة التمويل الإسلامي في إطار الجولة الدراسية التي يقوم بها طلبة برنامج الماجستير التنفيذي في مبادئ وتطبيقات التمويل الإسلامي في جامعة باريس- دوفين إلى منطقة الشرق الأوسط، التي تعتبر وجهة رئيسية رائدة للتمويل الإسلامي. وتحظى الجولة بأهمية استراتيجية كونها مبادرة نوعية لتعزيز العلاقات المتبادلة والشراكات الاستراتيجية بين جامعة باريس- دوفين وأبرز المؤسسات الأكاديمية والجهات الإقليمية المعنية بالتمويل الإسلامي، بما يخدم التطلعات المشتركة في خلق آفاق جديدة وفرص واعدة لخريجي التمويل الإسلامي.

وقال الدكتور منصور العور، رئيس الجامعة: "تأتي استضافة ندوة التمويل الإسلامي في إطار التزامنا المطلق بدعم الجهود الرامية إلى جعل دبي عاصمة للاقتصاد الإسلامي في العالم، تماشياً مع رؤية وتوجيهات صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، رعاه الله."

من جانبه قال البروفيسور نبيل بيضون، المدير التنفيذي لـ مركز دبي للصيرفة والتمويل الإسلامي: "يعكس اختيار مركز دبي للصيرفة والتمويل الإسلامي في جامعة حمدان بن محمد الذكية كأحد محطات جولة طلبة برنامج الماجستير التنفيذي في مبادئ وتطبيقات التمويل الإسلامي في جامعة باريس- دوفين الثقة العالية التي يوليها المجتمع الأكاديمي الدولي للمركز الذي يلعب دوراً حيوياً في تطوير مجموعة من البرامج المعتمدة والمبتكرة تماشياً مع أفضل الممارسات الحديثة وبما يواكب المتغيّرات المتسارعة في القرن الحادي والعشرين. ونتطلع إلى مواصلة التعاون مع جامعة باريس- دوفين وأبرز الجامعات الدولية المرموقة في سبيل نقل المعرفة الحديثة وإتاحة المجال أمام الدارسين في العالم العربي للوصول إلى آفاق جديدة من التفوّق والتميز والنجاح على المستوى الأكاديمي والشخصي والمهني."

ويوفر مركز دبي للصيرفة والتمويل الإسلامي الذي أطلقه سمو الشيخ حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم، ولي عهد دبي الرئيس الأعلى للجامعة، برامج أكاديمية ومساقات تدريبية عالية الجودة لتعزيز مفهوم الاقتصاد الإسلامي تستند إلى ثلاثة محاور أساسية تتمثل في تطوير رأس المال البشري والبحث العلمي وخدمة المجتمع .وتم اطلاق مركز دبي للصيرفة والتمويل الإسلامي نتيجة التعاون ما بين مبادرة دبي عاصمة الاقتصاد الاسلامي وجامعة حمدان بن محمد الذكية.

وتشتمل الجولة الدراسية لطلبة جامعة باريس- دوفين، التي تستمر في الفترة بين ٢٦ نيسان/أبريل و١١ أيار/مايو ٢٠١٤، في منطقة الشرق الأوسط على ٣ محطات هي البحرين والإمارات وقطر، والتي تعتبر من أهم الاقتصادات في العالم العربي وأبرز الدول المؤثرة في تطوير التمويل الإسلامي في العالم.

البوابة – ٨ مايو ٢٠١٤

دراسة : مؤشرات على إقبال المصريين على التعامل مع البنوك الإسلامية



أظهرت دراسة حديثة تصدر بنك فيصل الإسلامي بين ١٥ بنكًا من بنوك القطاع الخاص بمصر من حيث حصة فرع البنك من الودائع بنهاية عام ٢٠١٣ والتي وصلت إلى نحو ١,٤٠٤ مليار جنيه، مقابل أقرب بنك له بنك عودة بحصة ٨٩٨,٨ مليون جنيه للفرع، ثم بنك البركة (صاحب التعاملات الإسلامية) بحصة ٦٤٧,٥ مليون جنيه.

ويرى الخبير الاقتصادي أحمد آدم صاحب الدراسة التي تلقى مصراوي نسخة منها أن هذه المؤشرات تدل على رغبة قطاع كبير من المتعاملين مع البنوك في التعامل إيداعًا بالبنوك الإسلامية.

ويصل عدد فروع بنك فيصل بحسب الدراسة إلى ٢٩ فرعًا، وفروع بنك عودة ٢٢ فرعًا، وفروع بنك البركة ٢٤ فرعًا.

وتوقعت الدراسة توسع بعض البنوك العاملة في مصر الخاصة والعامة على حد سواء بفروعها ومنتجاتها التي تعمل وفقًا للنظام المصرفي الإسلامي لتدعيم وضعها التنافسي بين البنوك لدعم رغبتها في تعظيم معدلات نمو الودائع.

كما أظهرت الدراسة أن معدلات نمو الودائع ببنكي الإسكندرية و HSBC هما الأقل بين معدلات البنوك محل الدراسة بما يوضح أن البنكين يميلان لاتباع سياسية انكماشية، مطالبة البنك المركزي بمعرفة الأسباب وبدقة.

وأشارت الدراسة إلى أنه يبدو أن رغبة البنكين في الارتفاع بتصنيفهما الائتماني سيدفعهما نحو تخفيض الاستثمار في أدوات الدين المحلي قصيرة وطويلة الأجل، وفي ظل تضاؤل فرص التوسع في منح الائتمان للكساد الكبير الذي تشهده السوق المصرية فالبنكان سيقل اهتمامهما باجتذاب ودائع عملاء.

وأضافت أن البنكين سيحاولان فقط تخفيض ما يستثمرانه في الأذون والسندات بمقدار ما ستنخفض به الودائع للحفاظ على ما يحققانه من مستوى في ناتج أعمالهما، منوهة إلى أن الاستراتيجية التي يتبعها البنكان سليمة، ولكن يبطئ من تحقيقها لنتائج سريعة تمسك العملاء بالتعامل مع البنكين دون النظر لأسعار العائد.

مصراوي – ١١ مايو ٢٠١٤

«البحرين الإسلامي» يربح ٢,٥ مليون دينار في الربع الأول من العام الجاري

حقق بنك البحرين الإسلامي صافي ربح قدره ٢,٥ مليون دينار للربع الأول من عام ٢٠١٤ مقارنة مع صافي ربح وقدره ١,١ مليون دينار للفترة نفسها من العام الماضي أي بزيادة قدرها ١٢٨ في المئة، وذلك بعد خصم صافي المخصصات اللازمة والبالغ قدرها ٢,٧ مليون دينار.

وأعلن رئيس مجلس إدارة البنك عبدالرزاق عبدالله القاسم في بيان صحافي أمس (الأحد) عن تصديق المجلس على البيانات المالية للبنك للأشهر الثلاثة الأولى لعام ٢٠١٤، حيث أبدى المجلس ارتياحه من النتائج الإيجابية للبنك من خلال تنفيذ توصيات المجلس المتعلقة بالتركيز على تقنين محفظة الاستثمارات والتوجه نحو التمويل في قطاع التجزئة وتمويل الشركات والاستثمار بصفة انتقائية في مجال الصكوك الإسلامية.

وأوضح أن المجلس وصل إلى مرحلة متقدمة لاعتماد استراتيجية البنك للخمس سنوات المقبلة والتي تمت الاستعانة في إعدادها بالتعاون مع مجموعة بوستن للاستشارات Boston Consultancy Group.

وبيّن أن لدى البنك الكثير من الإمكانيات والدعامات الأساسية من الأصول والموارد البشرية وبمساندة المساهمين الرئيسين للبنك مثل بنك البحرين الوطني وشركة أصول والبنك الإسلامي للتنمية – جدة، ووزارة الأوقاف بدولة الكويت، سيحقق المزيد من العوائد للمساهمين والمودعين مستقبلاً.

من جهته، أعرب الرئيس التنفيذي للبنك محمد إبراهيم محمد عن رضاه للنتائج الإيجابية للأشهر الثلاثة الأولى لعام ٢٠١٤، والتي تحققت بفضل مجهودات ومساهمات جميع الموظفين في البنك، والتي تعكس الوضع المالي القوي للبنك، حيث يعتمد البنك على الإيرادات والرسوم من التمويلات والأنشطة الرئيسية بشكل كبير بالإضافة إلى الجهود المستمرة في توسعة قاعدة البنك من الزبائن كنتيجة طبيعية للخدمات المميزة التي يقدمها لجميع زبائنه.

وبلغ صافي الأرباح التشغيلية قبل المخصصات لفترة الأشهر الثلاثة الأولى من العام الجاري ٥,٢ مليون دينار مقارنة مع ٥,١ مليون دينار للفترة نفسها من العام الماضي، وإجمالي صافي مخصصات بلغ ٢,٧ مليون دينار مقارنة مع إجمالي صافي مخصصات بلغ ٤ مليون دينار لنفس الفترة من العام الماضي، وصافي ربح بلغ ٢,٥ مليون دينار مقارنة مع صافي ربح ١,١ مليون دينار للفترة نفسها من العام الماضي.

أما فيما يخص الموازنة العامة للبنك، فأوضح الرئيس التنفيذي أن التمويلات الإسلامية شهدت نمواً قدره ٢ في المئة للأشهر الثلاثة الأولى مقارنة مع شهر ديسمبر/ كانون الأول ٢٠١٣، وزادت الصكوك الإسلامية بنسبة ٨٧ في المئة مقارنة مع شهر ديسمبر ٢٠١٣، كما يتمتع البنك بنسبة سيولة بلغت ٢٢ في المئة وفي المقابل زادت الحسابات الجارية بنسبة ٦,٥ في المئة مقارنة مع شهر ديسمبر ٢٠١٣ بالإضافة إلى الاستمرار في انخفاض كلفة الودائع عن للفترة نفسها من العام الماضي ما يؤكد الملاءة المالية التي يتمتع بها البنك.

وأفاد الرئيس التنفيذي للبنك عن افتتاح المجمع المالي الثالث للبنك بالرفاع في ٢٨ أبريل/ نيسان ٢٠١٤ وذلك دعماً لأنشطة البنك ولتقديم أرقى الخدمات المصرفية للزبائن، حيث تتوافر في هذه المجمعات المالية جميع الخدمات المصرفية والمالية المطلوبة ومن خلال ساعات دوام وأيام عمل زيادة بالإضافة إلى توافر مواقف السيارات من أجل راحة زبائن البنك.

الوسط البحرينية – ١٢ مايو ٢٠١٤

٣,٤ تريليونات أصول مصرفية إسلامية ٢٠١٨



بينت دراسة حديثة أن حجم الأصول المصرفية الإسلامية العالمية التي تمتلكها المصارف التجارية ستفوق ٣,٤ تريليونات دولار أمريكي بنهاية عام ٢٠١٨ مدفوعة بالنشاط الاقتصادي المتنامي في أسواق التمويل الإسلامي الرئيسية.

وأظهرت الدراسة التي أعدها مركز EY للخدمات المصرفية الإسلامية العالمية أنّ الأسواق الستة الرئيسة في القطاع التي تشمل الإمارات والسعودية وقطر وإندونيسيا وماليزيا وتركيا، نجحت في تخطي الأرباح المجمعة للمصارف الإسلامية حاجز ١٠ مليارات دولار أمريكي للمرة الأولى، وذلك في نهاية عام ٢٠١٣.

وأوضح المركز الذي اطلق أمس ثلاث نسخ من دراسته باللغات الماندرين الصينية والتركية، أنه في حال استمرار معدل النمو الحالي، يتوقع أن يتجاوز مجموع الأرباح المصرفية الإسلامية للأسواق المذكورة ٢٥ مليار دولار أمريكي بحلول عام ٢٠١٨.

إمكانات

واعتبر أشعر ناظم، رئيس مجموعة الخدمات المالية الإسلامية العالمية في EY أنه على الرغم من أن الأرباح التي تحققها المصارف الإسلامية لافتة، إلا أنها لا تزال دون متوسط الأرباح التي تحققها المصارف التقليدية في تلك الأسواق بما يتراوح من ١٥ إلى ١٩ نقطة مئوية. وسوف يساعد التوجه نحو الأقلمة والتحول التشغيلي على سد هذه الفجوة، حيث يتم العمل عليهما حالياً في العديد من المصارف الإسلامية.

حيث ينطوي القطاع على إمكانات نمو كبيرة، حيث تم تقدير عدد العملاء الذين يتعاملون مع المصارف الإسلامية بـ٣٨ مليون عميل على المستوى العالمي، لكنّ عدداً قليلاً منهم فقط انتقلوا بشكل كامل من القطاع المصرفي التقليدي إلى القطاع المصرفي الإسلامي. ويبلغ متوسط عدد المنتجات المصرفية لكل عميل في المصارف الإسلامية اثنين فقط، في حين يصل هذا المتوسط إلى ٥ منتجات في المصارف التقليدية.

التميز

واستطرد أشعر: «يسهم بناء ثقة العملاء من خلال تميز الخدمة، لا سيما عندما يتعلق الأمر بفتح الحسابات والبيع متعدد المنتجات، في زيادة الحصة السوقية للمصارف الإسلامية بمعدل ٤٠٪ من هؤلاء العملاء».

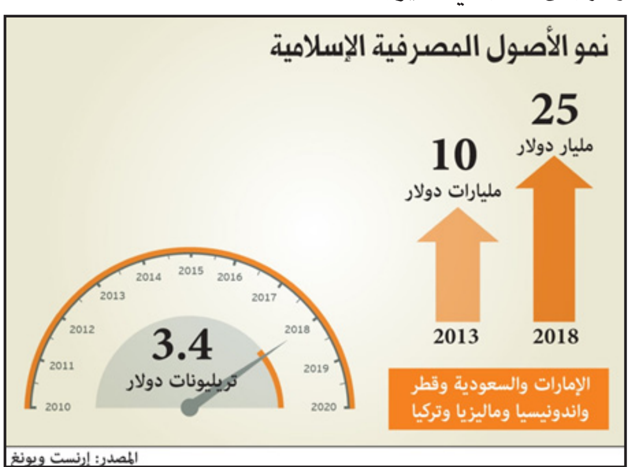
وأشار إلى أن هناك فرصة كبيرة أخرى بالنسبة للمصارف الإسلامية تتمثل في مساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة في تنمية أعمالها الخارجية.

وحول ذلك قال غوردون بيني، رئيس قطاع الخدمات المالية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا لدى EY: «مع زيادة التجارة وتدفقات رأس المال بين تركيا والشرق الأوسط وآسيا والباسفيك، تزداد رغبة العملاء والمستثمرين في هذه الأسواق بمعرفة المزيد عن الحلول المالية الإسلامية. وبصورة مشابهة، تتزايد أهمية تكوين العلاقات مع محركات النمو العالمي مثل الصين والهند للمساعدة على بناء جسور عمل بين هذه الأسواق التي تتمتع بإمكانات عالية».

المؤتمر العالمي

من ناحية أخرى انطلق أمس المؤتمر العالمي العاشر لصناديق الاستثمار والأسواق المالية الإسلامية WIFFMC ٢٠١٤، في البحرين بحضور أكثر من ٤٢٠ شخصية من رواد القطاع والجهات الرقابية وقادة الفكر في قطاع الصناديق والاستثمارات الإسلامية العالمية والذين شاركوا في نقاشات هامة سلطت الضوء على «توسيع قاعدة المستثمرين والمصدرين: تعزيز الحجم وتوسيع الآفاق الدولية للاستثمارات الإسلامية».

واستهل الحدث الذي يمتد يومين، ويعقد بدعم رسمي من قبل مصرف البحرين المركزي، بكلمة افتتاحية قدمها عبد الرحمن الباكر، المدير التنفيذي للرقابة على المؤسسات المالية في مصرف البحرين المركزي، أعقبه كلمة للدكتور خالد الفقيه، الأمين العام والرئيس التنفيذي للأيوفي.



بيان الاقتصادي – ٢٣ أبريل ٢٠١٤

"بنك البركة" تونس يرفع صافي دخله بنسبة ٢٥ ٪ عام ٢٠١٣

أعلن بنك البركة تونس، وهو إحدى الوحدات المصرفية التابعة لمجموعة البركة المصرفية ش.م.ب (ABG)، عن نتائجه المالية للعام ٢٠١٣، والتي أظهرت مواصلة البنك تحقيق النتائج المالية الجيدة والنمو في الأعمال، حيث نما صافي دخله بنسبة ٢٥ ٪ خلال العام ٢٠١٣، كما شهد إجمالي الموجودات زيادة بنسبة ٢٣ ٪ والتمويلات والاستثمارات بنسبة ١٣ ٪والودائع بنسبة ٢٧ ٪ وحقوق المساهمين بنسبة ٢ ٪ في نهاية العام ٢٠١٣ بالمقارنة مع نهاية العام ٢٠١٢، بالرغم من الظروف الصعبة التي يمر بها الاقتصاد التونسي في الوقت الراهن.

وأظهرت البيانات المالية للبنك للعام ٢٠١٣، أن إجمالي الدخل بلغ ٣٠ مليون دولار أمريكي، بزيادة نسبتها ٨ ٪ بالمقارنة مع العام ٢٠١٢. وبعد خصم المصاريف التشغيلية التي ارتفعت بنسبة ١٩٪، ارتفع صافي الدخل التشغيلي بنسبة ٣٪ ليبلغ ٢٠ مليون دولار أمريكي. وبعد خصم المخصصات والضرائب، بلغ صافي الدخل ٦,٥ مليون دولار أمريكي عام ٢٠١٣، بزيادة نسبتها٢٥٪ بالمقارنة مع العام ٢٠١٢.

من ناحية أخرى بلغ إجمالي أصول بنك البركة تونس ٧٦٠ مليون دولار أمريكي بنهاية العام ٢٠١٣، بزيادة قدرها ٢٣٪ بالمقارنة مع نهاية العام ٢٠١٢. وقد انعكس ذلك بشكل إيجابي على محفظة التمويلات والاستثمارات، حيث ارتفعت بنسبة ١٣ ٪ لتبلغ ٦٧٥ مليون دولار أمريكي بنهاية العام ٢٠١٣. وقد تم تمويل هذه الزيادات من خلال نمو ودائع العملاء وحقوق أصحاب حسابات الاستثمار بنسبة ٢٧٪ لتبلغ ٦٥٨ مليون دولار أمريكي، وهي تمول ما نسبته ٨٧ ٪ من إجمالي الموجودات، مما يعكس قاعدة العملاء المتينة للبنك. كما تعززت حقوق المساهمين بنسبة ٢ ٪ لتبلغ ٩٦ مليون دولار أمريكي بنهاية العام ٢٠١٣.

وفي هذه المناسبة، قال رئيس مجلس إدارة بنك البركة تونس الأستاذ عبد الإله صباحي بحسب البيان الذي حصلت علية "مباشر" "تواصلت العام الماضي التحولات السياسية والاقتصادية والاجتماعية في تونس، مما ولد بيئة استثمار متحولة وغير مستقرة. ومع ذلك، فقد استطاع البنك بفضل من الله سبحانه وتعالى والجهود الكبيرة التي بذلتها الإدارة التنفيذية وكافة العاملين تحقيق نتائج تشغيلية وربحية متميزة خلال العام ٢٠١٣".

كذلك أضاف الأستاذ عدنان أحمد يوسف عضو مجلس الإدارة لبنك البركة تونس والرئيس التنفيذي لمجموعة البركة المصرفية "إن الحدث الأكثر أهمية الذي يستعد له البنك مع مطلع العام ٢٠١٤ هو التحول إلى بنك محلي يقدم كامل الخدمات المصرفية للأفراد والشركات وغيرها وذلك بعد موافقة السلطات التونسية خلال العام الماضي على تغيير ترخيصه من بنك غيرمقيم إلى بنك مقيم بترخيص كامل. وسوف تؤدي هذه الخطوة، التي تتزامن مع الذكرى الثلاثين لتأسيس البنك في تونس، إلى تأكيد وضعه كمؤسسة ذات رأسمال منفصل مستقل بذاته بينما يسمح له بأداء مجموعة من أنشطة التجزئة بالعملة المحلية والتوسع تبعا لذلك. و في هذا النطاق ، أنجز بنك البركة تونس خلال العام ٢٠١٣ سلسلة من الإجراءات والخطوات بهدف تكييف أنظمته المصرفية لاستيعاب توسع البنك وتطوير أنشطته الجديدة".

من جهته، قال الأستاذ فرج زعق عضو مجلس الإدارة والمدير العام لبنك البركة تونس " ظل الأداء الاقتصادي لتونس ضعيفا خلال عام ٢٠١٣ حيث انحصر نمو الناتج المحلي الإجمالي عند حوالي ٢,٦ ٪ مثلما كان عليه الحال عام٢٠١٢. وكان العجز في الميزانية يمثل ٦,٣ - ٪ من الناتج المحلي الإجمالي، بينما تستمر العائدات من السياحة والطاقة و المعادن وحجم التجارة مع الاتحاد الأوروبي وليبيا - وهما من أهم شركائها التجاريين- في الانخفاض. كما لا يزال الاستثمار الأجنبي المباشر يعاني من انخفاض. وقد ساهمت جميع هذه العوامل في توسيع العجز في الحساب الجاري والذي وصل إلى ٩,٧- ٪ من الناتج المحلي الإجمالي. وهناك بعض الآمال أن تؤدي مفاوضات الحكومة مع صندوق النقد الدولي حول الإصلاحات إلى دعم دولي أكبر.وفي هذه الظروف أصبحت المحافظة على السيولة من الأولويات عند البنوك التونسية. وقد استمر البنك المركزي في تقديم الدعم من خلال نافذة إعادة التمويل. كما نفذ أيضا دراسة حول تقديم التمويل الأصغر وقام بإعداد إستراتيجية لدعم هذا القطاع من خلال توفير الائتمان وتنفيذ البنية التحتية اللازمة لهذا التمويل- وهو الإجراء الذي رحبت به بنوك مثل بنك البركة تونس الذي يرغب في التوسع في هذا النوع من التمويل".

وأضاف الأستاذ فرج: خلال العام أيضا أطلق البنك بطاقة ماستركارد الذهبية الجديدة التي حظيت باستقبال حسن من العملاء. كما أنه يقوم أيضا بإعداد مجموعة من المنتجات الجديدة وطرحها في السوق، بما في ذلك تسهيلات تمويل لمساعدة عملائه على شراء المساكن والسيارات وتمويل الحج والعمرة. وسيتم بالإظافة إلى ذلك استحداث خدمات دفع الفواتير وغيرها من المعاملات عن طريق الهواتف النقالة وخدمات مصرفية هاتفية أخرى وبطاقة فيزا البلاتينية في عام ٢٠١٤.

كما قام البنك بفتح مركز أعماله الجديد في الفرع الرئيسي في عام ٢٠١٤ للتركيز على احتياجات رجال الأعمال والشركات. وفي الوقت نفسه، جدد البنك عزمه على توسعة شبكة فروعه في جميع المناطق الأكثر أهمية في تونس وقد اشترى مقرات لستة فروع سيتم افتتاحها في عام ٢٠١٤، وبذلك ستضم شبكة فروعه ما مجموعه ١٨ فرعا. إن طموح البنك على المدى الطويل هو أن يفتتح بعد ذلك ١٠ فروع في السنة بحيث يكون لديه شبكة فروع تضم ٥٨ فرعا بحلول عام٢٠١٨. وبالمثل، سيتم توسعة شبكة الصراف الآلي الحالية في ٢٠١٤ لتضم ٧٠ جهازا للتعامل بالعملة المحلية و ٥٨ للتعامل بالنقد الأجنبي.

يذكر أن مجموعة البركة المصرفية هي شركة مساهمة بحرينية مرخصة كمصرف جملة إسلامي من مصرف البحرين المركزي، ومدرجة في بورصتي البحرين و ناسداك دبي. وتعتبر البركة من رواد العمل المصرفي الإسلامي على مستوى العالم حيث تقدم خدماتها المصرفية المميزة إلي حوالي مليار شخص في الدول التي تعمل فيها، وقد حصلت المجموعة على تصنيف ائتماني بدرجة BB+ (للالتزامات طويلة الأجل) /B (للالتزامات قصيرة الأجل) من قبل مؤسسة ستاندرد أند بورز العالمية. وتقدم بنوك البركة منتجاتها وخدماتها المصرفية والمالية وفقاً لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية السمحاء في مجالات مصرفية التجزئة ، والتجارة، والاستثمار بالإضافة إلى خدمات الخزينة، هذا ويبلغ رأس المال المصرح به للمجموعة ١,٥ مليار دولار أمريكي، كما يبلغ مجموع الحقوق نحو ٢ مليار دولار أمريكي.

للمجموعة انتشاراً جغرافياً واسعاً ممثلاً في وحدات مصرفية تابعة ومكاتب تمثيل في خمسة عشر دولة، حيث تدير أكثر من ٤٨٥ فرع في كل من: الأردن ، تونس ، السودان ، تركيا ، البحرين ، مصر ، الجزائر ، باكستان ، جنوب أفريقيا ، لبنان ، سورية ، العراق والمملكة العربية السعودية، بالإضافة إلى مكتبي تمثيل في كل من اندونيسيا و ليبيا

مباشر للمعلومات – ١٥ مايو ٢٠١٤

اتفاقية تعاون بين البنك الاسلامي الفلسطيني وشركة ريف للتمويل الصغير



وقّع البنك الإسلامي الفلسطيني وشركة ريف لخدمات التمويل الصغير اتفاقية تعاون مشترك لإدارة التمويلات وتقديم تسهيلات ائتمانية متوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية.

وبموجب هذه الاتفاقية، سيتولى البنك ادارة الجوانب الفنية للمحفظة الائتمانية التابعة لشركة "ريف"، والبالغة قيمتها حالياً حوالي ٨ ملايين دولار.

وأكد عزيز حمّاد، مسئول فروع غزة في البنك الإسلامي الفلسطيني ، على أهمية هذه الاتفاقية في دعم الفئات المهمشة ومحدودي الدخل للاستفادة من برامج التمويل الصغيرة، للمساهمة في التنمية المجتمعية، مؤكداً أن البنك سيضع كل إمكاناته لخدمة هذه الفئات وذلك انطلاقة من رسالته ومسئوليته الاجتماعية التي يحملها على عاتقه.

ولفت الى أن البنك سيقوم بتوفير كافة الوسائل الفنية والتقنية لتنظيم وتسهيل آلية العمل على برنامج التمويل للفئات المستفيدة، والحد من الأخطاء والمخاطر، موضحاً ان البنك يعمل على تطوير برامج التمويل لتشمل تمويل المشاريع الصغيرة لخريجي الجامعات والعمال والعاملين في المؤسسات والجمعيات الصغيرة ومحدودي الدخل الذين يتعذر عليهم الحصول على خدمة مصرفية من البنوك بشكل عام.

وثمن حمّاد الشراكة والتعاون مع شركة ريف خاصة في تمويل القطاع الزراعي، مؤكدا على حرص إدارة البنك على تقديم تسهيلات ائتمانية لجميع القطاعات ومنها القطاع الزراعي مشيراً إلى الأهمية الاقتصادية لهذا القطاع .

من جانبه، قال عبد الكريم عاشور، نائب رئيس مجلس ادارة شركة ريف، أن الشركة تركّز على المناطق الريفية بشكل عام والقطاع الزراعي بشكل خاص وهذا ما يميز الشركة عن غيرها من المؤسسات المالية الأخرى العاملة في فلسطين.

وأشاد عاشور بالشراكة والتعاون مع البنك الاسلامي الفلسطيني لتقديم تسهيلات ائتمانية متوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية، مشيراً إلى أن هذه الاتفاقية ستعود بالفائدة على المزارعين المستفيدين من تمويل الشركة.

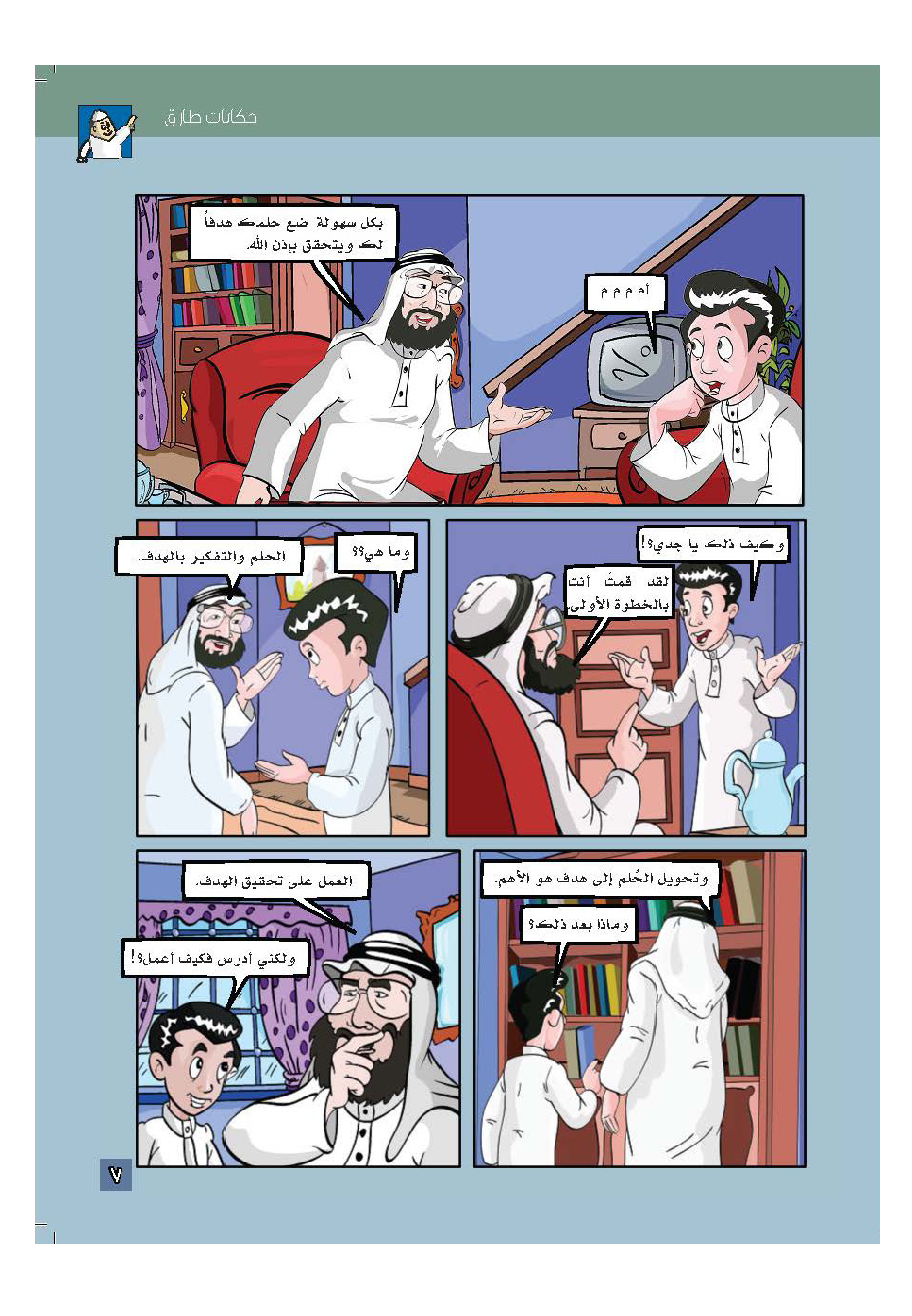
وتعمل شركة ريف على تقديم خدمات مالية تنموية عالية الجودة ومستمرة وفي متناول جميع الريفيين بالشراكة مع الجمعيات والأفراد في المناطق الريفية الفلسطينية. وتهدف الى المساهمة في سد الفجوة التمويلية وتحسين المعيشة للأفراد والجماعات الفقيرة في الارياف الفلسطينية، الى جانب الارتقاء بمستوى الخدمات المالية المقدمة لأكبر عدد ممكن من المستفيدين المحتاجين الذين لا يحظون بخدمات من أحد.

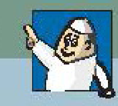
يذكر أن البنك الإسلامي الفلسطيني يقدم خدماته للجمهور منذ عام ١٩٩٥، من خلال فروعه المنتشرة في محافظات الوطن. ويقدم البنك مجموعة متنوعة من الخدمات المالية والمصرفية المتوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية، بإشراف هيئة الرقابة الشرعية على جميع معلاملات البنك المصرفية بعد التأكد من بعدها عن الربا. ويعتمد البنك لغة الإشارة للصم والبكم و لغة "بريل" للمكفوفين في معاملاته المصرفية في كافة فروعه.

وكالة معا الاخبارية – ١١ مايو ٢٠١٤

قصة الأطفال تصدر عن هيئة السوق المالي السعودي




حكايات طارق
بكل سهولة ضع حلمك هدفاً لك ويتحقق بإذن الله.
أم م م م
وكيف ذلك يا جدي؟!
لقد قمتَ أنت بالخطوة الأولى.
وما هي؟؟
الحلم والتفكير بالهدف.
وتحويل الحُلم إلى هدف هو الأهم.
وماذا بعد ذلك؟
العمل على تحقيق الهدف.
ولكني أدرس فكيف أعمل؟!
٧



حكايات طارق





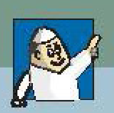








٨



حكايات طارق













٩

منتدى أخبار الاقتصاد الإسلامي العالمية

GLOBAL ISLAMIC ECONOMICS NEWS



يمكنكم زيارة المنتدى على هذا الرابط:

https://plus.google.com/u/0/communities/113391410978514733116

التعاون العلمي













Bringing

ISLAMIC FINANCE

To the World

SUPPORTING IFSI THROUGH:

- Financial and Administrative Information
- Financial Analyses And Reports
- Training Accreditation And Certification
- Media Center
- E-library
- Fatawas Database
- Consultancy Services



www.cibafi.org